

# De invloed van persoonlijkheidskenmerken op de houding ten opzichte van *out-groups*. *De rol van intergroepscontact.*

Bachelorscriptie

---

*Simone Limonard*

3856232

*Universiteit Utrecht*

*Liberal Arts & Sciences*

*Algemene Sociale Wetenschappen*

*Multiculturele samenleving*

*Bachelorproject*

*Begeleider: Dr. Borja Martinovic*

*26 juni 2014*

*Aantal woorden: 8.251*

## Inleiding

Negatieve houdingen tussen etnische groepen zijn veel voorkomend. Het vormt een maatschappelijk probleem, omdat deze negatieve houdingen zorgen voor spanningen op scholen, in buurten en op de werkvloer. Die spanningen kunnen leiden tot conflicten (Jackson & Poulsen, 2005). Uit vele onderzoeken blijkt dat contact met leden van een etnische *out-group* zorgt voor een betere houding ten opzichte van die gehele etnische *out-group* (o.a. Pettigrew & Tropp, 2006; Wagner *et. al.*, 2006; Moore *et. al.*, 2002). Overigens blijkt uit onderzoek dat contact tussen etnische groepen niet altijd wordt aangegaan. In Nederland bijvoorbeeld, heeft ongeveer 33% van de Turken en zelfs 44% van de Marokkanen geen contact met autochtone Nederlanders (Weijters & Scheepers, 2003). Ook uit het onderzoek van Martinovic, Tubergen en Maas (2009) blijkt dat slechts 46% van de ondervraagde allochtonen in Nederland overwegend contact heeft met autochtone Nederlanders, in hun vrije tijd.

Om meer te weten te komen waarom contact in sommige gevallen niet wordt aangegaan, dient gekeken naar de oorzaken van contact. Kalmijn (1998) geeft aan dat voorkeur, gelegenheid en derden belangrijke factoren zijn in het wel of niet aangaan van contact. Uit verder onderzoek blijkt dat bepaalde individuele factoren, zoals educatie via voorkeur een rol spelen in het hebben van contact met leden van een etnische *out-group* (Martinovic, Tubergen & Maas, 2009). Ook de persoonlijkheid van het individu zou een rol kunnen spelen in de voorkeur van contact. Gaan mensen met bepaalde persoonlijkheidskenmerken sneller of juist minder contact aan met leden van een etnische *out-group* dan anderen? Over de invloed van persoonlijkheid op contact is nog weinig bekend. Wel is bekend dat er een relatie bestaat tussen persoonlijkheidskenmerken en de houding. Dit werd bewezen door Gallego en Pardos-Prado (2013) en Sibley en Duckitt (2008). Onduidelijk is nog of dit een direct effect is, of dat deze relatie wellicht verklaard kan worden door contact. Om deze reden wordt het mediatie-effect van contact op de relatie tussen persoonlijkheidskenmerken en de houding getoetst. De hierbij behorende onderzoeksvraag luidt: *‘Wat voor invloed hebben persoonlijkheidskenmerken op de houding ten opzichte van andere etnische groepen in Nederland en is deze relatie te verklaren door contact?’*

Dit mediatie-effect is al eens bewezen door Jackson en Poulsen (2005) onder psychologie studenten in Amerika. Daaruit bleek tevens dat er cross-culturele verschillen bestaan. Om eventuele culturele verschillen te kunnen duiden is het mediatie-effect in dit onderzoek getoetst voor twee groepen in Nederland. Als eerst is de invloed van persoonlijkheidskenmerken op de

houding van autochtone Nederlanders ten opzichte van niet-westerse allochtonen getoetst en daarbij of deze relatie verklaard kan worden door contact. Daarna is de invloed van persoonlijkheidskenmerken op de houding van de niet-westerse allochtonen ten opzichte van de autochtonen getoetst en daarbij of deze relatie verklaard kan worden door contact. De niet-westerse allochtone groep bestaat uit Turken, Marokkanen, Antillianen en Surinamers samen. Deze groepen zijn samen genomen vanwege vergelijkbare demografische aspecten en sociale status (CBS, 2012).

Het concept ‘contact’ kan op verschillende manieren benaderd worden. Contact geeft interactie aan tussen twee individuen, waarbij verschillende aspecten van contact te onderscheiden zijn. Contact kan sporadisch en oppervlakkig zijn of juist langdurig en intens (Sigelman *et. al.*, 1996). Dit onderzoek richt zich niet op de kwaliteit van contact, maar slechts op de frequentie van contact met leden van een andere groep. Er zal dus gekeken worden of er bepaalde persoonlijkheidskenmerken zorgen voor meer of juist minder contact met leden van een andere groep en of dit zorgt voor een positievere of juist negatievere houding ten opzichte van die groep. De persoonlijkheidskenmerken die daarbij gebruikt worden staan bekend als *The Big Five*. Deze persoonlijkheidskenmerken zijn aangewezen als het meest belangrijk en het meest omvattend, te noemen; *Agreeableness*, *Neuroticism*, *Extraversion*, *Openness To Experience* en *Conscientiousness* (o.a. McCrae & Costa, 1987).

Het doel van dit onderzoek is om inzicht bieden in of en zo ja welke individuele kenmerken ervoor zorgen dat mensen contact aangaan met leden van etnische *out-groups* of dit juist uit de weg gaan en wat het effect daarvan is op de houding ten opzichte van die *out-groups*. Op het idee dat contact met leden van een etnische *out-group* de houding ten opzichte van die *out-group* verbetert, kan de overheid goed inspelen in het beleid. Dit door middel van het creëren van buurthuizen en andere plekken en gelegenheden om sociale contacten tussen verschillende etnische groepen te stimuleren. De eventuele invloed van persoonlijkheidskenmerken kan hierbij voor belemmering zorgen. Wanneer mensen met bepaalde persoonlijkheidskenmerken het contact bij voorbaat vermijden, heeft het weinig zin om extra gelegenheid te creëren om mensen met elkaar in aanraking te laten komen. Hier kan rekening mee gehouden worden in beleidvorming om de negatieve houding ten opzichte van *out-groups* te verminderen en zo spanningen op scholen, in buurten en op de werkvloer te verhelpen.

## Theorie

### Negatieve houding ten opzichte van *out-groups*

Vooroordelen worden beschreven als negatieve evaluaties van een sociale groep, of leden van deze groep, op basis van foutieve en inflexibele generaliseringen (Allport, 1954). Deze negatieve houding ten opzichte van een groep kan resulteren in spanning en conflicten tussen sociale groepen (Allport, 1954). Om dit probleem aan te pakken en dus deze negatieve houding te verminderen, dient het achterliggende mechanisme eerst begrepen te worden. Eerst wordt de relatie tussen een negatieve houding en contact beschreven. Vervolgens wordt ingegaan op de oorzaken van contact. De rol van persoonlijkheid wordt daarna besproken. Het theoretisch kader wordt afgesloten met de hypothesen die zijn getoetst.

### Negatieve houding en contact

Om de negatieve houding ten opzichte van andere etnische groepen beter te begrijpen zijn een aantal theorieën gevormd, waaronder de *Contact Theory* van Allport (1954). Het idee achter de *Contact Theory* is dat het hebben van (positief) contact met mensen uit een andere groep, zorgt voor een positievere houding ten opzichte van die persoon en ook de gehele *out-group* waartoe de persoon behoort (Allport, 1954).

Volgens Allport zijn er een aantal voorwaarden verbonden aan dit positieve effect. Er moet sprake zijn van mensen met dezelfde status, gedeelde doelen, er dient samenwerking tussen groepen plaats te vinden en ook steun van de autoriteiten is van belang (Allport, 1954). Uit onderzoek van Pettigrew en Tropp (2006) blijkt dat het niet essentieel is, dat aan al deze voorwaarden wordt voldaan. Wel blijkt dat de voorwaarden het positieve effect van contact op de houding versterken. De genoemde voorwaarden moeten daarin gezien worden als een web van factoren, die onlosmakend verbonden zijn en allemaal zowel los als samen invloed uitoefenen op het contact en daarmee op de houding (Pettigrew & Tropp, 2006). Het positieve effect van contact is veelvuldig getoetst en daarbij steeds weer bewezen (Pettigrew & Tropp, 2006; Wagner *et. al.* 2006). In onderzoek naar de invloed van contact op de houding is het volgens Pettigrew (1998) van belang aandacht te besteden omgevingsfactoren, maar tevens aan individuele

aspecten. Het is dus van belang om, aanvullend op de onderzoeken naar het effect van contact op de houding, een stap terug te nemen en te kijken naar oorzaken van contact (Pettigrew, 1998).

## Oorzaken van contact

Er zijn verschillende oorzaken van contact te noemen. De theorie van Kalmijn (1998) gaat er bij interetnische huwelijken vanuit dat voorkeur, mogelijkheid en derden een belangrijke rol spelen in het contact met leden uit een andere etnische groep. Martinovic, Tubergen en Maas (2009) geven aan dat deze mechanismes niet alleen een rol spelen in interetnische huwelijken, maar ook bij interetnisch contact in het algemeen. Het onderliggende mechanisme blijft hetzelfde, aangezien er in beide gevallen gesproken kan worden van contact.

Om contact aan te gaan, dient daartoe gelegenheid te bestaan. In een omgeving met een lage concentratie van de eigen groep, is de mogelijkheid groter om met iemand uit een andere groep in contact te komen. Kinderen die opgroeien in een interetnische buurt, zullen sneller interetnische vriendschappen aangaan, dan een autochtoon kind dat in een autochtone buurt opgroeit (Martinovic, Tubergen & Maas, 2009). Om deze reden speelt gelegenheid een belangrijke rol in interetnisch contact. Tevens is de invloed van derden van belang. Familie, kennissen, vrienden en de buurt hebben invloed op interetnisch contact. Zij bepalen normen en waarden en stimuleren contact met leden van een andere groep, of wijzen dit juist af. Derden kunnen bepaalde gedragingen bestraffen en hebben daarmee invloed op het gedrag van een individu (Martinovic, Tubergen & Maas, 2009). Tenslotte hebben mensen over het algemeen voorkeur als het gaat om kennissen, vrienden en ook partners die hetzelfde zijn als zij (sociale homofilie). Mensen uit een gelijke cultuur, delen gelijke waarden en zullen daardoor eerder begrip hebben voor elkaar en kunnen elkaar beter emotioneel steunen (Kalmijn, 1998).

Uit onderzoeken van Martinovic, Tubergen en Maas (2009) blijkt dat socio-demografische aspecten, zoals taalvaardigheid, educatie en het percentage etnische *out-groups* in de buurt, invloed hebben op interetnisch contact. Deze invloed gaat volgens hen via voorkeur, gelegenheid en derden (Martinovic, Tubergen en Maas (2009). Educatie heeft invloed op de voorkeur van het individu. Hoger opgeleiden zijn cognitief gezien meer ontwikkeld en zij verkrijgen door educatie een ander (academisch) beeld van mensen en de wereld om hen heen. Hierdoor verandert hun voorkeur van contact binnen eigen groep, naar een bredere sociale

omgeving en interetnisch contact (Kalmijn, 1998). Tevens geldt voor allochtonen, dat educatie zorgt voor meer gelegenheid tot contact met autochtonen door hun aanwezigheid in de academische omgeving. Educatie heeft daarmee via voorkeur en gelegenheid een positieve invloed op interetnisch contact (Martinovic, Tubergen & Maas, 2009) en kan daardoor zorgen voor een positievere houding ten opzichte van andere etnische groepen. Door de bewezen invloed van educatie, via voorkeur en gelegenheid op contact, zal rekening gehouden worden met educatie. Daarnaast zal worden gecontroleerd op de invloed van de mening van derden op het contact. En als laatst heeft de interetnische samenstelling van de buurt, via gelegenheid invloed op contact, ook hier zal rekening mee gehouden worden in het onderzoek.

### **Rol van persoonlijkheid**

Naast de eerder genoemde factoren hebben ook individuele kenmerken invloed op het hebben van contact en de houding ten opzichte van etnische *out-groups* (Jackson & Poulsen, 2005; Sibley & Duckitt 2008). Sommigen zoeken gelegenheid op om leden uit een andere groep te leren kennen, terwijl andere dit juist vermijden. Daarnaast is de een meer beïnvloedbaar en zal zich meer aantrekken van derden, dan een ander. Dit alles heeft te maken met de voorkeur van het individu. Onduidelijk is nog wat voor rol persoonlijkheid van het individu hierin speelt.

### *The Big Five*

De persoonlijkheidskenmerken die gebruikt worden in het onderzoek staan ook wel bekend als *The Big Five*. Deze kenmerken zijn door Tupes en Christal (1961) vastgesteld op *Extraversion or Surgency, Agreeableness, Conscientiousness, Emotional Stability versus Neuroticism* en *Culture* en later door Norman (1963) overgenomen en aangekondigd als de adequate basis voor persoonlijkheidskenmerken. Na verschillende onderzoeken en factoranalyses zijn de persoonlijkheidskenmerken aangescherpt tot *Agreeableness, Neuroticism, Extraversion, Openness To Experience en Conscientiousness* (McCrae & Costa, 1987). Deze kenmerken zijn stabiel en om deze reden bruikbaar voor onderzoek.

Alle vijf de kenmerken zijn aan te duiden met een aantal karaktertrekken. *Agreeableness* geeft onzelfzuchtig gedrag aan. Dit is een empathische en gemeenschap georiënteerde eigenschap en wordt geassocieerd met gulheid, meewerkend zijn, gelovig en aardig (Gallego,

2011). *Neuroticism* wordt geduid door emotionele instabiliteit en stemmingswisselingen. Het wordt geassocieerd met angstigheid, irritatie, droevigheid, gevoeligheid voor dreiging en meer negatieve emoties (Gallego, 2011). *Extraversion* wordt beschreven als een energieke blik op de wereld. Kenmerken die ermee in verband worden gebracht zijn sociale vaardigheid, actief zijn en leiderschap. Zij zien eerder mogelijkheden dan bedreigingen (Gallego, 2011). *Openness To Experience* is een kenmerk dat gerelateerd wordt aan creatief zijn, nieuwsgierig, intellectueel, onafhankelijk ingesteld en openstaan voor nieuwe ideeën. Daarnaast wordt het gekenmerkt door het hebben van een brede, diepe en complexe mentale wereld en een experimenteel leven (Gallego, 2011). Als laatste wordt *Conscientiousness* beschreven als doelgericht, loyaal, georganiseerd, netjes en betrouwbaar (Gallego, 2011).

### *Relatie persoonlijkheid en houding*

Dat er een relatie bestaat tussen persoonlijkheid en vooroordelen werd al beweerd door Allport; “*prejudice is basically a trait of personality*” (1954). Dit werd later bewezen door Sibley en Duckitt (2008). Uit het onderzoek van Sibley en Duckitt (2008) blijkt dat *Agreeableness* en *Openness To Experience* significant correleren met het hebben van vooroordelen. Deze twee kenmerken zorgen voor een positievere houding ten opzichte van etnische *out-groups*.

*Openness To Experience* heeft een weerleggende werking ten opzichte van het stereotype. Mensen die hoog scoren op *Openness To Experience* zijn meer acceptierend ten opzichte van andere ideeën over normen en waarden (Sibley & Duckitt, 2008). Mensen die laag scoren op *Openness To Experience* houden zich sterker vast aan een bestaand stereotypebeeld (Sibley & Duckitt, 2008). Zij houden zich vast aan de bestaande sociale orde en zijn tevens meer gevoelig voor dreiging en gaan hierdoor minder snel contact aan met etnische *out-groups* waarvan een negatief beeld bestaat. Doordat het contact niet wordt aangegaan, is hun houding ten opzichte van die groep negatiever. Mensen die hoog scoren op *Agreeableness* hebben een zachtere houding ten opzichte van anderen met andere ideeën dan zichzelf. Mensen die laag scoren op *Agreeableness* streven hun eigen doel na en houden weinig tot geen rekening met anderen en eventuele bedreiging die de anderen meebrengen. Zij zijn daardoor meer bevooroordeeld dan anderen (Sibley & Duckitt, 2008). Uit het onderzoek van Sibley en Duckitt (2008) blijkt dat *Extraversion*, *Neuroticism* en *Conscientiousness* geen significante invloed hebben op de houding ten opzichte van etnische *out-groups*.

### *Verklaring relatie tussen persoonlijkheid en houding*

Een volgende stap is om nu te onderzoeken of de relatie tussen persoonlijkheid en de houding te verklaren is door contact. Uit onderzoek van Jackson en Poulsen (2005), uitgevoerd in Amerika, blijkt dat contact inderdaad een mediator is in de relatie tussen dezelfde twee persoonlijkheidskenmerken (*Agreeableness* en *Openness To Experience*) en de houding ten opzichte van *out-groups*. Ook uit dit onderzoek blijkt dat *Agreeableness* en *Openness To Experience* zorgen voor een positievere houding ten opzichte van etnische *out-groups*. Dit effect wordt deels verklaard door contact (Jackson & Poulsen, 2005). De persoonlijkheidskenmerken hebben tevens een directe positieve invloed op de houding ten opzichte van *out-groups*.

Uit de meta-analyse van Sibley & Duckitt (2008) blijkt tevens dat er cross-culturele verschillen bestaan in het effect van persoonlijkheidskenmerken op vooroordelen. Dit heeft te maken met verschillen in gevoel van competitie en bedreiging, maar ook verschillende opvattingen met betrekking tot hiërarchie, gelijkheid en autonomie van het individu (Sibley & Duckitt, 2008). Om deze reden is het interessant om het effect binnen Nederland nogmaals te analyseren en binnen Nederland voor meerdere bevolkingsgroepen.



## Hypothesen

Aan de hand van het theoretisch kader zijn een aantal resultaten te verwachten. Deze worden besproken met de bijbehorende hypothesen.

Mensen die *Agreeable* zijn en dus hoog scoren op *Agreeableness* zijn vriendelijk, zacht en gericht op de gemeenschap (McCrae & Costa, 1987). Zij zijn sympathiek, leven mee met gevoelens van anderen en zullen zich afzijdig houden van intergroepsconflicten. Hierdoor zal hun houding ten opzichte van andere groepen positiever zijn. In de meta-analyse van Sibley en Duckitt (2008) en het onderzoek van Gallego (2011) werd inderdaad een positief effect van *Agreeableness* op de houding gevonden. Dit positieve effect kwam tevens naar voren bij het onderzoek Jackson en Poulsen (2005). Deze persoonlijkheidskenmerk zal naar verwachting niet perse zorgen voor meer contact. Empathische mensen voelen mee met anderen, dit is overigens geen directe reden om sneller contact aan te gaan. Hierdoor daar er geen sprake zijn van een mediatie-effect. Vanwege de verwachting van een direct effect van *Agreeableness* op de houding is volgende hypothese opgesteld:

H.1. Mensen die *Agreeable* zijn zullen een positievere houding hebben ten opzichte van *out-groups*.

Neurotische mensen worden omschreven als angstig, irrationeel en zij zijn gevoelig voor (sociale) dreiging (Gallego, 2011). Het irrationele denken en de gevoeligheid voor sociale dreiging zal naar verwachting zorgen voor een negatievere houding ten opzichte van *out-groups*. Een ander met een andere culturele achtergrond is onbekend en kan daarom als bedreiging ervaren worden. Dit negatieve effect van *Neuroticism* op de houding kwam niet naar voren in de meta-analyse van Sibley en Duckitt (2008). Volgens Gallego (2011) is het uitblijven van het effect te wijten aan het merendeel van studenten die gebruikt zijn voor de analyses. Studenten voelen zich over het algemeen minder snel bedreigd door leden van een *out-group*. Bij Gallego (2011) zelf kwam het effect wel sterk naar voren. De negatieve houding van neurotische mensen zal voor een deel verklaard kunnen worden door contact. Neurotische mensen zullen naar verwachting om dezelfde redenen als genoemd voor hun negatieve houding, minder snel contact aangaan met leden van een *out-group*. Er zal naar verwachting sprake zijn van een partieel

mediatie-effect. Dit effect kwam bij Jackson en Poulsen (2005) niet naar voren, maar ook hun onderzoek is uitgevoerd onder studenten. De volgende hypothese is opgesteld voor het verwachte effect:

H.2. Neurotische mensen hebben een negatievere houding hebben ten opzichte van *out-groups*. Deze negatieve houding is deels te verklaren doordat neurotische mensen minder contact aangaan met leden van *out-groups*.

Extraverte mensen zijn zeer sociaal, assertief en staan er bekend om met iedereen een gesprek aan te knopen. Deze mensen zullen naar verwachting deze sociale houding ook aanhouden ten opzichte van leden van een *out-group*. Zij zullen sneller contact aangaan en door dit contact zullen ze naar verwachting op basis van de *Contact Theory* (Allport, 1954) ook een positievere houding hebben ten opzichte van *out-groups*. Er is geen direct effect te verwachten van *Extraversion* op de houding. Dat er geen direct effect is bleek ook uit de meta-analyse van Sibley en Duckitt (2008) en het onderzoek van Gallego (2011). Uit het onderzoek van Jackson en Poulsen (2005) werd geen effect gevonden van *Extraversion* op contact. Toch is dit op basis van de theorie wel te verwachten. Daarom is de volgende hypothese opgesteld:

H.3. Extraverte mensen hebben een positievere houding ten opzichte van *out-groups*. Dit is te verklaren doordat extraverte mensen sneller contact aangaan met leden van *out-groups*.

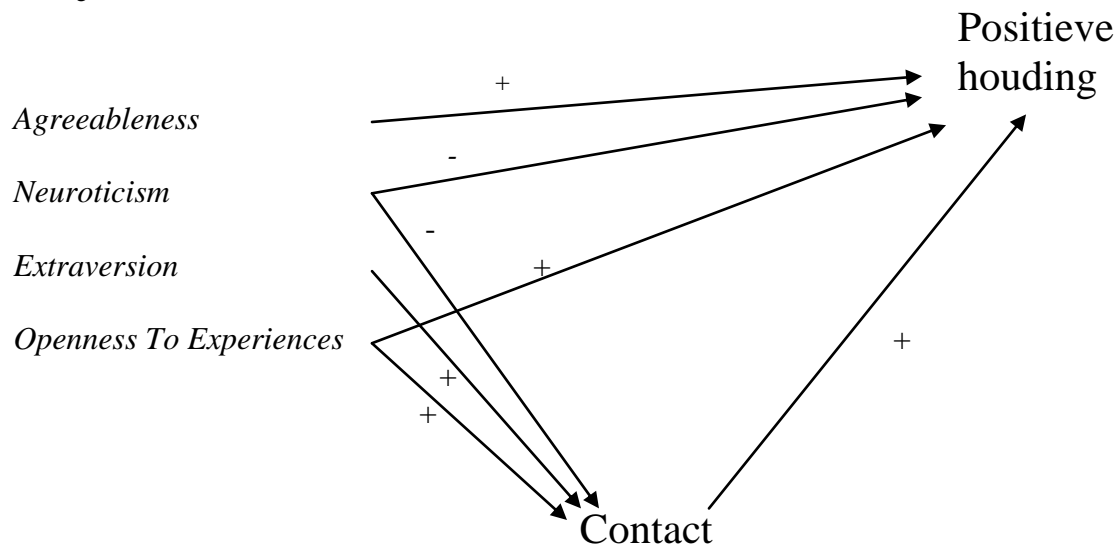
Mensen die open zijn en dus hoog scoren op *Openness To Experience* staan open voor andere ideeën, informatie en zijn daarmee minder gevoelig voor stereotypen (Gallego, 2011). Zij hebben daardoor een positievere houding ten opzichte van *out-groups*. Dit effect van *Openness To Experience* kwam naar voren in de meta-analyse van Sibley en Duckitt (2008) en het onderzoek van Gallego (2011). Deze positieve houding is deels te verklaren doordat mensen die open zijn, naar verwachting sneller contact aangaan met mensen uit een andere groep. Hun voorkeur voor contact zal door hun intellectuele blik en cognitieve ontwikkeling niet beperkt worden tot de eigen groep (Martinovic, Tubergen en Maas, 2009). Dat hun positievere houding deels te

verklaren is door contact blijkt ook uit het onderzoek van Jackson & Poulsen (2005). Hier komt de volgende hypothese uit voort:

H.4. Hoe meer open mensen staan, hoe een positievere houding zij hebben ten opzichte van *out-groups*. Dit is deels te verklaren doordat open mensen sneller contact aangaan met leden van *out-groups*.

Hieronder zijn de hypothesen verwerkt in onderstaand model:

### Persoonlijkheidskenmerken



*Conscientiousness* zal naar verwachting geen effect hebben op de houding ten opzichte van *out-groups* en tevens geen effect op contact met leden van *out-groups*. Mensen die *conscientious* zijn, zijn doelgericht, georganiseerd en loyaal. Dit zijn geen redenen om te verwachten dat *conscientious* mensen een positievere of juist negatievere houding hebben ten opzichte van *out-groups* of meer of juist minder contact hebben met leden van een andere groep. Uit de meta-analyse van Sibley en Duckitt (2008), het onderzoek van Gallego (2011) en ook uit het onderzoek van Jackson & Poulsen (2005) komt geen significant effect naar voren.

## Methoden

### Data

Dit kwantitatieve onderzoek is uitgevoerd aan de hand van bestaande data van LISS (Longitudinal Internet Studies for the Social Sciences). Er is een LISS Immigrant Panel beschikbaar bestaande uit autochtone en allochtone Nederlanders. Van dit panel is de data van drie vragenlijsten gebruikt zijn voor dit onderzoek.

In juni 2013 is bij het LISS-Immigranten Panel de vragenlijst “Contact tussen verschillende bevolkingsgroepen” afgenomen (onderzoeker: Martinovic). De vragenlijst is gericht op interetnisch contact in Nederland, tussen de meerderheidsgroep en minderheidsgroepen. Er zijn vragen gesteld over hoe vaak de respondent contact heeft met mensen met andere etnische achtergronden. Daarnaast is via een ‘gevoelsthermometer’ gevraagd naar hoe de respondenten staan ten opzichte van diezelfde bevolkingsgroepen. Als laatste bevat de vragenlijst ook vragen met betrekking tot de omgeving van de respondent. Hoeveel mensen met een andere etniciteit in de buurt wonen en hoe familie en vrienden staan ten opzichte van contact met mensen met een andere achtergrond. Zoals eerder gezegd blijkt uit onderzoek dat derden en gelegenheid invloed hebben op contact en de houding ten opzichte van etnische *out-groups* (Martinovic, Tubergen en Maas, 2009).

In mei 2011 is in het LISS-Immigranten Panel de vragenlijst met betrekking tot persoonlijkheid afgenomen (onderzoeker: Marchand). Dit zijn sociale basis gegevens over de persoonlijkheid en karaktereigenschappen van de panelleden. Hierin worden vragen gesteld om persoonlijkheidskenmerken te bepalen die betrekking hebben op de respondenten.

Als laatst hebben de panelleden een vragenlijst ingevuld om achtergrond variabelen te bepalen. Hierin zijn vragen gesteld met betrekking tot afkomst, leeftijd, geslacht en opleiding. De drie datasets zijn gekoppeld voor het onderzoek. Bij het koppelen van de datasets bleken 1.117 respondenten alle drie de vragenlijsten te hebben ingevuld. Uit deze respondenten zijn twee groepen gefilterd. Een groep bestaande uit autochtone Nederlanders, dit zijn 380 respondenten. Daarnaast een niet-westerse allochtonen groep, bestaande uit Turken, Marokkanen, Antillianen en Surinamers, dit zijn 345 respondenten. Deze groepen zijn samengenomen, vanwege vergelijkbare demografische achtergrond en status.

## Analyse

De mediatie-analyse zal in vier stappen worden uitgevoerd. Als eerst zal het effect van persoonlijkheidskenmerken op contact worden getoetst (model 1). Dan wordt het effect van de persoonlijkheidskenmerken op de houding bekeken (model 2). Daarna zal het mediatie-effect getoetst worden (model 3). Er zal gekeken worden of het effect van de persoonlijkheidskenmerken op de houding, na het toevoegen van contact aan model 2, nog significant is. Een voorwaarde hierbij is dat het effect van contact op de houding nog significant is. Wanneer het effect van het persoonlijkheidskenmerk op de houding niet meer significant is, is er sprake van volledige mediatie. Contact verklaart in dat geval de gehele relatie tussen het persoonlijkheidskenmerk en de houding. Wanneer het effect van het persoonlijkheidskenmerk op de houding nog wel significant is, maar kleiner is geworden, zal een Sobel test uitgevoerd worden, om te bepalen of er sprake is van partiële mediatie. In dit geval verklaart contact een deel van de relatie tussen het persoonlijkheidskenmerk en de houding en bestaat er tevens een directe invloed van het persoonlijkheidskenmerk op de houding.

## Variabelen

De houding van autochtonen ten opzichte van niet-westerse allochtonen is gemeten. Hiervoor is het gemiddelde genomen van vier vragen, namelijk houding ten opzichte van Turken, Marokkanen, Antillianen en Surinamers (Cronbach's alfa: .850). Daarnaast is de houding van de niet-westerse allochtonen ten opzichte van autochtone Nederlanders gemeten. Deze houdingen zijn gemeten aan de hand van een gevoelsthermometer. Hierbij is gevraagd hoe warm (of koud) de gevoelens van de respondenten zijn ten opzichte van de andere bevolkingsgroep(en). De respondenten hebben dit beantwoord op een schaal van 0 °C t/m 100 °C.

Persoonlijkheidskenmerken zijn gemeten door middel van stellingen waarbij de participanten zijn gevraagd aan te geven of de stelling hen omschrijft (antwoordschaal 1: helemaal onjuist tot 5: helemaal juist). Aan de hand van een factoranalyse zijn 5 stellingen per persoonlijkheidskenmerk geselecteerd die de hoogste factorladingen hebben op het desbetreffende kenmerk. Van deze vijf stellingen is het gemiddelde genomen en heeft hebben de variabelen de bijbehorende naam van de *The Big Five* persoonlijkheidskenmerken gekregen.

Stellingen die bij het kenmerk *Agreeableness* horen zijn onder andere 'Zorg dat mensen zich op hun gemak voelen' en 'Voel mee met gevoelens van anderen' (verklaarde variantie:

21.1%, Cronbach's alfa: .818). Bij *Neuroticism* horen onder andere de stellingen 'Raak makkelijk gestresst' en 'Verander vaak van stemming' (verklaarde variantie: 11.7%, Cronbach's alfa: .770). Stellingen die sterk laden op *Extraversion* zijn onder andere 'Brenge leven in de brouwerij' en 'Voel me goed in gezelschap van mensen' (verklaarde variantie: 8.1%, Cronbach's alfa: .768). *Openness To Experience* wordt gekenmerkt door stellingen als 'Ik zit vol met ideeën' en 'Heb een uitgebreide woordenschat' (verklaarde variantie van 6.9%, Cronbach's alfa: .709). Als laatste valt er onder *Conscientiousness* onder andere de stellingen 'Ben altijd voorbereid' en 'Houd van orde' (verklaarde variantie: 5.9%, Cronbach's alfa: .670). In Bijlage 1 zijn de vragen en de bijbehorende factorladingen te zien in een tabel.

Contact is gemeten met de vraag hoe vaak de participanten omgaan met mensen uit een andere bevolkingsgroep. Voor de autochtone Nederlanders betreft dit het contact met de niet-westerse allochtonen, hierbij is het gemiddelde genomen van contact met Turken, Marokkanen, Antillianen en Surinamers (Cronbach's alfa: .837). Voor de niet-westerse allochtonen betreft dit het contact met autochtonen. Daarbij zijn de volgende antwoordcategorieën gebruikt: 1: nooit, 2: minder dan 1 keer per maand, 3: 1 keer per maand, 4: paar keer per maand, 5: 1 keer per week, 6: paar keer per week, 7 dagelijks.

De achtergrond variabelen die gebruikt worden zijn: geslacht (0 = man, 1 = vrouw), leeftijd in jaren en hoogste opleiding met diploma (1 = basisonderwijs, 2 = vmbo, 3 = havo/vwo, 4 = mbo, 5 = hbo, 6 = wo). Daarnaast worden derden meegenomen als controle variabele. Voor beide groepen is dit gemeten aan de hand van twee vragen, waarvan het gemiddelde is genomen. Voor de autochtonen betreft het een vraag of iemand in de familiekring het zou afkeuren als de respondent contact heeft met leden met een andere etnische achtergrond. De andere betreft een vraag of mensen uit de eigen groep van de respondent, contact met leden met een andere etnische achtergrond zou afkeuren (Cronbach's alfa: .895). Voor de niet-westerse allochtonen zijn de twee zelfde vragen gesteld, maar dan met betrekking tot contact met autochtonen. Ook hiervan is het gemiddelde genomen (Cronbach's alfa: .913). Als laatste is gelegenheid meegenomen als controle variabele. Voor de autochtone groep is de vraag gesteld hoeveel procent van de buurt bestaat uit allochtonen. Dit geeft weer of de respondent gelegenheid heeft om in contact te komen met allochtonen. Voor de niet-westerse allochtonen is gevraagd hoeveel procent van de buurt bestaat uit autochtonen. Het geeft weer of de niet-westerse allochtonen in de gelegenheid zijn tot contact met autochtonen.

## Resultaten

### Autochtonen

Als eerst worden de resultaten getoond van de houding van autochtonen ten opzichte van niet-westerse allochtonen en de invloed van contact op daarop. In Tabel 1 zijn de resultaten weergegeven van de drie modellen.

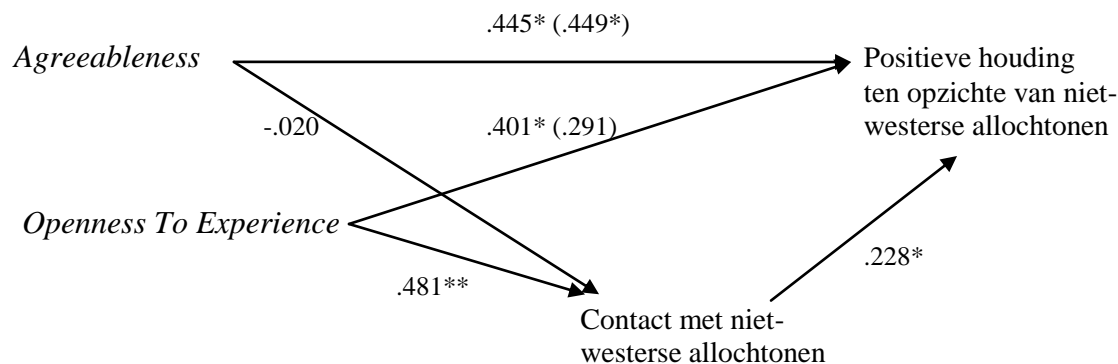
*Tabel 1. Lineaire regressie van houding autochtonen ten opzichte van niet-westerse allochtonen*

N=380	Model 1		Model 2		Model 3	
	DV: Contact		DV: houding		DV: houding	
	B	St. Error	B	St. Error	B	St. Error
<i>The Big Five</i>						
Agreeableness	-.020	.169	.445*	.182	.449*	.178
Neuroticism	.135	.118	.130	.127	.099	.125
Extraversion	.045	.126	-.015	.136	-.025	.133
Openness To Experience	.481**	.176	.401*	.190	.291	.188
Conscientiousness	-.094	.142	-.135	.153	-.113	.150
<i>Mediator</i>						
Contact					.228**	.055
<i>Controle variabelen</i>						
Geslacht (man = 1)	-.317	.168	.147	.181	.220	.178
Leeftijd	-.012*	.005	.001	.006	.004	.006
Opleiding	.187**	.056	.185**	.060	.142*	.060
Derden	-.044	.092	-.337**	.099	-.327**	.097
Gelegenheid in buurt	.014**	.004	.001	.005	-.002	.005
R-square	.145		.141		.179	
Significantie	* p < .05		** p < .01			

Zoals verwacht heeft *Agreeableness* een positieve invloed op de houding van autochtonen ten opzichte van niet-westerse allochtonen, dit blijkt uit model 2 te zien in tabel 1. Deze invloed blijft nagenoeg gelijk na het toevoegen van contact aan model 2, dit is te zien in model 3. De relatie tussen *Agreeableness* en de houding wordt dus niet verklaart door contact (Sobelstatistiek = -.118, p = .906). Er is in dit geval geen sprake van een mediatie-effect. Autochtonen die hoog scoren op *Agreeableness* en daarmee empathisch zijn, hebben dus een positievere houding ten opzichte van niet-westerse allochtonen. Uit model 1 blijkt dat deze *Argeeeable* mensen niet eerder

of meer contact aangaan met niet-westerse allochtonen dan anderen. Hiermee wordt hypothese 1 bevestigd. Dit is zichtbaar in Figuur 1. Autochtonen die laag scoren op *Agreeableness* hebben een negatievere houding hebben ten opzichte van niet-westerse allochtonen.

Uit model 2, te zien in tabel 1, blijkt dat *Openness To Experience* bij autochtone Nederlanders een positieve invloed heeft op de houding ten opzichte van niet-westerse allochtonen. Autochtonen die hoog scoren op *Openness To Experience* en dus openstaan voor nieuwe ideeën, hebben een positievere houding ten opzichte van niet-westerse allochtonen dan anderen. In model 1 is te zien dat deze open autochtonen eerder of meer contact aangaan met niet-westerse allochtonen. Uit model 3 blijkt dat contact de positieve relatie tussen *Openness To Experience* en de houding verklaart (Sobelstatistiek = 2.282,  $p = .022$ ). De relatie tussen *Openness To Experience* is niet meer significant, na het toevoegen van contact aan model 2. Het mediatie-effect is weergegeven in Figuur 1. Hiermee is hypothese 4 bevestigd. Autochtonen die laag scoren op *Openness To Experience* zullen minder snel contact aangaan met niet-westerse allochtonen en daardoor ook een negatievere houding hebben ten opzichte van die groep.



*Figuur 1. Mediatie-model houding autochtonen ten opzichte van niet-westerse allochtonen*

Uit model 1, te zien in tabel 1, blijkt tevens dat ouderen significant minder contact aangaan met niet-westerse allochtonen dan jongere mensen. Leeftijd heeft overigens geen invloed op de houding ten opzichte van niet-westerse allochtonen (model 2). Dus ondanks dat ouderen minder contact hebben met niet-westerse allochtonen, zorgt dit niet voor een negatievere houding.

Uit model 2 blijkt dat hoger opgeleide autochtonen een positievere houding hebben ten opzichte van niet-westerse allochtonen. Hoger opgeleide autochtonen gaan meer contact aan met niet-westerse allochtonen (model 1) en dit zorgt voor een positievere houding ten opzichte van



die groep (model 3). Hoger opgeleide autochtonen hebben dus naast eerder/meer contact, sowieso een positievere houding ten opzichte van niet-westerse allochtonen.

Derden hebben een negatieve invloed op de houding van autochtonen ten opzichte van niet-westerse allochtonen. Als mensen (familie en vrienden) in de omgeving van autochtonen een negatieve houding hebben ten opzichte van niet-westerse allochtonen, zorgt dit ervoor dat de houding van diegene zelf ook negatiever is. Opvallend genoeg hebben derden geen effect op het aangaan van contact. Dus zelfs al hebben mensen in de omgeving een negatieve houding, deze negatieve houding zorgt er niet voor dat er minder contact wordt aangegaan. Zoals verwacht zorgt het feit dat er meer etnische minderheden in de buurt wonen voor meer contact met niet-westerse allochtonen. Deze gelegenheid heeft geen direct effect op de houding.

## Niet-westerse allochtonen

Nu worden de resultaten getoond van de houding van niet-westerse allochtonen ten opzichte van autochtonen en de invloed van contact op daarop. In Tabel 1 zijn de resultaten weergegeven van de drie modellen.

*Tabel 2. Lineaire regressie van houding niet-westerse allochtonen ten opzichte van autochtonen*

N=345	Model 1		Model 2		Model 3	
	DV: Contact		DV: houding		DV: houding	
	B	St. Error	B	St. Error	B	St. Error
<i>The Big Five</i>						
Agreeableness	.220	.195	.152	.215	.103	.211
Neuroticism	-.214(1-tailed*)	.122	-.037	.134	.010	.132
Extraversion	.255(1-tailed*)	.153	.062	.169	.006	.166
Openness To Experience	.050	.197	.136	.216	.125	.212
Conscientiousness	-.423*	.175	-.154	.192	-.061	.190
<i>Mediator</i>						
Contact					.221**	.060
<i>Controle variabelen</i>						
Geslacht	.176	.199	-.132	.219	-.171	.215
Leeftijd	-.003	.007	.018*	.007	.019*	.007
Opleiding	.305**	.064	.168*	.070	.100	.071
Derden	-.199	.120	-.343*	.133	-.299*	.131
Gelegenheid	.006*	.003	.003	.003	.002	.003
R-square	.150		.082		.119	
Significantie	* p < .05		** p < .01			

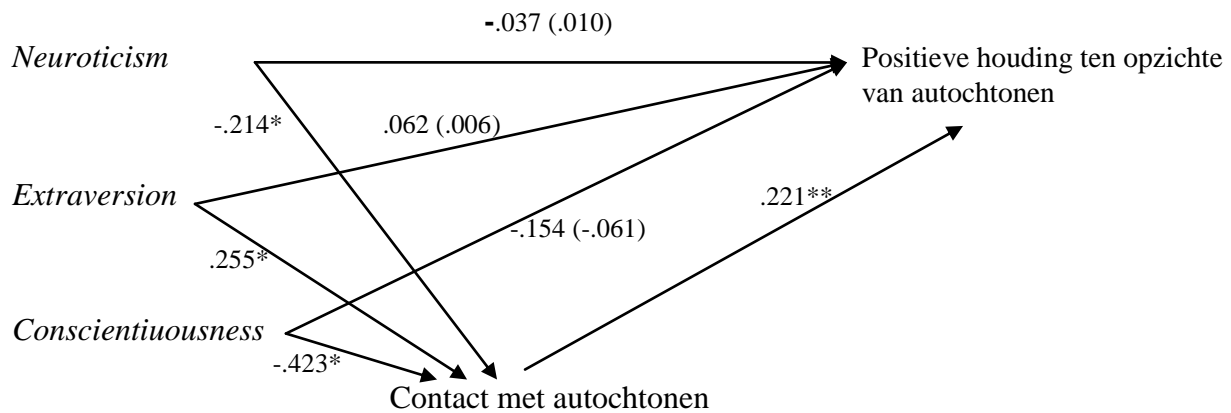
Uit model 2, te zien in tabel 2, blijkt dat geen van de persoonlijkheidskenmerken direct invloed heeft op de houding van niet-westerse allochtonen ten opzichte van autochtonen. Er wordt bij geen van de persoonlijkheidskenmerken voldaan aan de voorwaarden voor het mediatie-effect. Wel zijn er een aantal andere effecten terug te zien.

Uit model 1, te zien in tabel 2, blijkt dat *Neuroticism* een negatieve invloed heeft op contact. Neurotische niet-westerse allochtonen gaan dus minder snel contact aan met autochtone Nederlanders. Model 3 laat zien dat contact ook hier een positieve invloed heeft op de houding. Neurotische mensen gaan dit contact uit de weg, waardoor te verwachten is dat dit positieve

effect van contact op de houding uitblijft. Neurotische niet-westerse allochtonen zouden in theorie een negatievere houding hebben ten opzichte van autochtonen, dit verband is te zien in figuur 2. Dit indirecte effect is overigens niet significant (Sobelstatistiek: -1.584,  $p = .113$ ). Vanwege het uitblijven van het negatieve effect van Neuroticism op de houding, wordt hypothese 2 verworpen.

*Extraversion* heeft bij niet-westerse allochtonen een positieve invloed op het aangaan van contact met autochtonen, dit blijkt uit model 1, te zien in tabel 2. Omdat het contact zelf zorgt voor een positievere houding ten opzichte van autochtonen, zou *Extraversion* via contact een indirect positief effect kunnen hebben op de houding. Mensen die hoog scoren op *Extraversion* zijn mensen die zich comfortabel voelen bij andere mensen en ook gemakkelijk contact aangaan met andere mensen. Dit indirecte effect is niet significant (Sobelstatistiek: 1.518,  $p = .129$ ). De positieve invloed van *Extraversion* op contact is in lijn met hypothese 3. Alleen werd er een positief effect op de houding te verwacht, omdat deze uitblijft, wordt hypothese 3 verworpen. Het contact zorgt niet direct voor een positievere houding ten opzichte van een *out-group*, in dit geval de autochtonen. Als iemand snel contact aan gaat, hoeft dit niet te zeggen dat diegene bij voorbaat al een positief beeld heeft van die persoon en/of groep, het zorgt er slechts voor dat diegene hoe dan ook contact aan gaat met iemand van een etnische *out-group*.

*Conscientiousness* heeft voor niet-westerse allochtonen een negatieve invloed op het aangaan van contact met autochtonen. Contact heeft zelf een positieve invloed op de houding ten opzichte van autochtonen, dit zou kunnen zorgen voor een indirect effect van *Conscientiousness* op de houding. Dit is te zien in Figuur 2. Mensen die hoog scoren op *Conscientiousness* en dus erg geordend zijn, gaan dit contact uit de weg, waardoor dit positieve effect van contact uitblijft. Dit indirecte effect is significant (Sobelstatistiek: -2.021,  $p = .043$ ). De negatieve invloed van *Conscientiousness* op contact is opvallend en onverwacht op basis van de theorie. Cultuurverschil zou een oorzaak kunnen zijn. Ze gaan wellicht liever om die dezelfde normen en waarden nastreven en hetzelfde idee hebben over de gang van zaken in het leven. Mensen die laag scoren op *Conscientiousness* gaan eerder/meer contact aan met autochtonen.



*Figuur 2. Mediatie-model houding niet-westerse allochtonen ten opzichte van autochtonen*

Uit model 2, te zien in tabel 2, blijkt tevens dat ouderen niet-westerse allochtonen een positievere houding hebben ten opzichte van autochtone Nederlanders dan jongere niet-westerse allochtonen. Leeftijd heeft overigens geen invloed op het contact van niet-westerse allochtonen met autochtonen (model 1). Dus ondanks dat ouderen niet-westerse allochtonen minder contact hebben met autochtone Nederlanders, zorgt dit niet voor een negatievere houding.

Uit model 2 blijkt dat hoger opgeleide niet-westerse allochtonen een positievere houding hebben ten opzichte van autochtone Nederlanders. Hoger opgeleide niet-westerse allochtonen gaan meer contact aan met autochtone Nederlanders (model 1) en dit zorgt voor een positievere houding ten opzichte van die groep (model 3).

Derden hebben een negatieve invloed op de houding van niet-westerse allochtonen ten opzichte van autochtone Nederlanders. Als mensen (familie en vrienden) in de omgeving van niet-westerse allochtonen een negatieve houding hebben ten opzichte van autochtone Nederlanders, zorgt dit ervoor dat de houding van diegene zelf ook negatiever is. Opvallend genoeg hebben derden geen effect op het aangaan van contact. Dus zelfs al hebben mensen in de omgeving een negatieve houding, deze negatieve houding zorgt er niet voor dat er minder contact wordt aangegaan. Zoals verwacht zorgt het feit dat er meer autochtonen in de buurt wonen voor meer contact met autochtone Nederlanders.

## Discussie

Er zijn een aantal effecten gevonden van persoonlijkheidskenmerken op de houding, direct of via contact. De resultaten bevestigen voor een deel de hypothesen en zijn voor een deel verassend te noemen. Vooral de niet-westerse allochtonen hebben voor opvallende resultaten gezorgd.

Het blijkt dat *Agreeable* autochtonen een positievere houding hebben ten opzichte van niet-westerse allochtonen. Het positieve effect van *Agreeableness* op de houding kwam al naar voren in het onderzoek van Sibley en Duckitt (2008). Deze relatie is niet te verklaren door contact, want empathische autochtonen gaan niet eerder of meer contact aan met niet-westerse allochtonen dan anderen. Uit het onderzoek van Jackson en Poulsen (2005) bleek dat contact deze positieve relatie wel deels verklaarde. Dit verschil is te wijten aan het soort contact. Jackson en Poulsen (2005) hebben niet slechts gekeken naar frequentie van contact, maar ook naar de kwaliteit. *Agreeable* mensen gaan niet perse eerder contact aan, maar wanneer er wel contact is, dan is dat contact goed. Zij zijn namelijk meegaand en empathisch, wat voor prettig contact en daarmee voor een positievere houding ten opzichte van de *out-group* zorgt. Dat er niet is gekeken naar kwaliteit van contact is een beperking in het onderzoek en zou voor toekomstig onderzoek zeker van belang zijn.

Ook open autochtonen hebben een positievere houding ten opzichte van niet-westerse allochtonen. In dit geval is de positievere houding wel te verklaren doordat open autochtonen eerder of meer contact hebben met niet-westerse allochtonen en dit contact zorgt voor een positievere houding. Open autochtonen zijn nieuwsgierig en staan open voor andere ideeën, waardoor zij zich niet beperken tot contact binnen de eigen groep. Sibley en Duckitt (2008) stelde tevens al dat mensen die hoog scoren op *Openness To Experience* minder vast houden aan stereotypebeeld en daarom positiever staan ten opzichte van *out-groups*. Ook Jackson en Poulsen (2005) lieten een direct effect zien van *Openness To Experience* op de houding. Uit de analyse blijkt dat overigens dat deze stereotypebrekende eigenschap slechts zorgt voor meer contact en niet direct voor een positievere houding, maar slechts via contact.

Opvallend genoeg hebben *Agreeable* en open niet-westerse allochtonen niet meer contact met autochtonen en ook hun houding is niet positiever. Een reden hiervoor is niet gemakkelijk te geven. Onbekende culturele verschillen kunnen hieraan ten grondslag liggen. Hier is nader onderzoek voor nodig.

De andere drie persoonlijkheidskenmerken hebben juist effect op het contact van niet-westerse allochtonen met autochtonen, maar helemaal geen effect bij autochtonen op zowel het contact of de houding ten opzichte van niet-westerse allochtonen. Extraverte niet-westerse allochtonen hebben meer contact met autochtone Nederlanders. Extraverte mensen staan erom bekend erg sociaal te zijn en snel contact te leggen met mensen. Dit geldt dus ook voor niet-westerse allochtonen met autochtonen. Het contact zorgt in dit geval niet voor een betere houding ten opzichte van autochtone Nederlanders. Dit bleek ook uit de studie van Sibley en Duckitt (2008). Wanneer iemand snel contact aangaat, hoeft dit niet te zeggen dat diegene bij voorbaat al een positief beeld heeft van die persoon en/of groep, het zorgt er slechts voor dat diegene hoe dan ook contact aan gaat met iemand van een *out-group*. Uit eerder onderzoek van Jackson en Poulsen (2005) was helemaal geen effect te zien.

Uit de resultaten blijkt dat neurotische niet-westerse allochtonen minder contact hebben met autochtone Nederlanders dan anderen. Neurotische mensen zijn gevoeliger voor sociale dreiging en angstig voor het onbekende. Culturele verschillen zouden een reden kunnen zijn voor neurotische niet-westerse allochtonen om autochtonen te mijden. Volgens Gallego (2011) zou het kenmerk *Neuroticism* zorgen voor een negatievere houding ten opzichte van *out-groups*. Deze directe relatie blijkt niet uit de nieuwe cijfers. *Conscientious* mensen hebben ook minder contact met autochtone Nederlanders. Dit effect is verassend. Deze geordende niet-westerse allochtonen gaan blijkbaar liever geen of minder contact aan met autochtone Nederlanders, die andere normen en waarden nastreven. Het feit dat niet-westerse allochtonen minder contact aangaan met autochtonen heeft geen effect op de houding ten opzichte van deze *out-group*. Ook hier zou soort contact een rol kunnen spelen in de resultaten.

De persoonlijkheidskenmerken hebben bij beide groepen een geheel andere uitwerking op het contact en de houding ten opzichte van de *out-group*. Er zijn blijkbaar culturele verschillen in de uiting en het gedrag verbonden aan de persoonlijkheidskenmerken. De neiging is er om te wijzen naar culturele verschillen in uiting van de persoonlijkheidskenmerk. Alleen worden de persoonlijkheidskenmerken geacht vast te zijn, ongeacht cultuur. Dit is interessant voor verder onderzoek. Grotere steekproeven onder de verschillende groepen zijn nodig om culturele verschillen te kunnen duiden. Wat misschien wel een rol kan spelen in het hebben van contact, is dat we te maken hebben met het contact van minderheidsgroepen met de meerderheidsgroep. Contact hebben met autochtone Nederlanders is voor de minderheidsgroepen meer

vanzelfsprekend dan contact van autochtonen met niet-westerse allochtonen. Contact kan misschien vermeden worden in de vrije tijd, maar vindt ook plaats op de werkvloer, op scholen en in winkels. Aangezien er niet expliciet gevraagd is naar waar of wanneer dit contact plaatsvindt, is het moeilijk in te schatten of dit contact opgezocht is of onontkoombaar. De kans dat deze groepen in contact komen met autochtonen is sowieso al groter. Dit kan ervoor zorgen dat het verschil tussen de mensen met verschillende kenmerken misschien minder groot (en dus niet significant) is. Voor gelegenheid in de buurt is gecontroleerd, maar voor de rest niet. Dit is een beperking in het onderzoek en daarom van belang in toekomstig onderzoek.

Ook uit de controle variabelen kunnen interessante conclusies getrokken worden. Uit de resultaten blijkt dat oudere autochtonen significant minder contact aangaan met niet-westerse allochtonen dan jongere mensen. Maar ondanks dat ouderen minder contact hebben met niet-westerse allochtonen, zorgt dit niet voor een negatievere houding. Oudere niet-westerse allochtonen hebben juist een positievere houding ten opzichte van autochtone Nederlanders. Zij gaan dan weer niet eerder of meer contact aan met autochtone Nederlanders. Waarom jongere niet-westerse allochtonen een negatiever beeld hebben van autochtone Nederlanders is moeilijk te zeggen.

Uit de resultaten van beide groepen blijkt dat hoger opgeleiden een positievere houding hebben ten opzichte van de *out-group*. Zoals verwacht aan de hand van de theorie is dit voor een deel te verklaren doordat hoger opgeleide meer contact hebben met de *out-group*. Hoger opgeleiden willen zicht door hun academische wereldbeeld, niet beperken tot contact met leden van hun *in-group*. Daarnaast komen hoger opgeleide niet-westerse allochtonen op het hoger onderwijs of op de werkvloer meer in contact met autochtone Nederlanders. Derden (familie en vrienden) hebben bij beide groepen een negatieve invloed op de houding ten opzichte van de *out-group*. Als mensen (familie en vrienden) in de omgeving een negatieve houding hebben ten opzichte van de *out-group*, zorgt dit ervoor dat de houding van diegene zelf ook negatiever is. In beide gevallen zorgen familie en vrienden er niet voor dat er minder contact aangegaan wordt met de andere groep. Zoals verwacht aan de hand van de theorie van Martinovic, Tubergen en Maas (2009) zorgt de aanwezigheid van de andere groep in de buurt voor meer contact met die andere groep. Dit geldt voor zowel de autochtone Nederlanders in het geval van niet-westerse allochtonen, als voor de niet-westerse allochtonen in het geval van autochtone Nederlanders. In dit onderzoek is slechts rekening gehouden met gelegenheid in de direct woonomgeving. Andere

omgevingen als de werkomgeving, leeromgeving of andere sociale omgevingen kunnen ook gelegenheid bieden tot interetnisch contact. Dit is een beperking in het onderzoek en zou effect kunnen hebben op de resultaten. Om hier duidelijkheid in te krijgen is meer onderzoek nodig.

In nader onderzoek met betrekking tot de relatie tussen persoonlijkheidskenmerken en de houding, met contact als verklaring is het interessant rekening te houden met soort contact. In huidig onderzoek is slechts frequentie van contact meegenomen. Kwaliteit van contact kan een belangrijke rol spelen en is daarom belangrijk om mee te nemen, om te zien of er verschil bestaat tussen soorten contact en een positievere houding. Ook is het interessant om over een langere periode van tijd te bekijken wat het effect van contact is op de relatie tussen de persoonlijkheidskenmerken en de houding. Hier is longitudinale data voor nodig. Hierbij is interessant hoeveel/hoe lang er contact moet zijn om dit positieve effect te veroorzaken.

*Agreeableness* en *Openness To Experience* hebben invloed op het contact en de houding van autochtone Nederlanders. *Neuroticism*, *Extraversion* en *Conscientiousness* hebben bij niet-westerse allochtonen invloed op het contact met autochtonen. Deze resultaten geven geen consistent of overtuigend bewijs op de invloed van persoonlijkheidskenmerken. De resultaten roepen vragen op, zoals welke rol de culturele verschillen spelen en hoe zit het met de kwaliteit van contact? Verder onderzoek kan hieraan toevoegen. De matige invloed van de persoonlijkheidskenmerken op de houding kan gezien worden als positief om het probleem van de negatieve houdingen ten opzichte van *out-groups* aan te pakken. In het vormen van beleid hoeft men vanwege de matige invloeden van de kenmerken daar geen rekening mee te houden. Contact op zich blijkt ook in dit onderzoek effectief te zijn ten behoeve van een positievere houding ten opzichte van *out-groups*. Dit contact zal in de toekomst gestimuleerd moeten (blijven) worden, om zo de negatieve houdingen tussen etnische groepen te verminderen en daarmee de spanningen en eventuele conflicten op scholen, in buurten, op de werkvloer en de rest van Nederland tegen te gaan.



## Referentielijst

Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Reading, MA: Addison-Wesley.

Camphuijsen, M. (2013). *Attitude towards immigrants. A framework of structural and personality factors*. Universiteit Utrecht.

CBS (2012). Jaarrapport Integratie. <http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/A1B765EE-5130-481A-A826-2DCCD89F81C9/0/2012b61pub.pdf>

Gallego, A. (2011). Looking beyond threat: personality, ideology and attitudes towards immigration. Unpublished paper:  
[http://politicalscience.stanford.edu/sites/default/files/workshop-materials/cp\\_Gallego.pdf](http://politicalscience.stanford.edu/sites/default/files/workshop-materials/cp_Gallego.pdf)

Gallego, A. & Pardos-Prado, S. (2013). The Big Five personality traits and attitudes towards immigrants. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, **40**, 79-99.

Jackson, J.W. & Poulsen, J.R. (2005). Contact experiences mediate the relationship between five-factor model personality traits and ethnic prejudice. *Journal of Applied Social Psychology*, **35**, 667-685.

Kalmijn, M. (1998). Inter-marriage and homogamy: causes, patterns and trends. *Annual Review of Sociology*, **24**, 395-421.

Lin, N (1999). Social networks and status attainment. *Annual Review of Sociology*, **25**, 467-487.

Martinovic, B. (2013). The inter-ethnic contacts of immigrants and natives in the Netherlands: a two-sided perspective. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, **39**, 69-85.

Martinovic, B., Tubergen, F. van & Maas, I. (2009). Dynamics of interethnic contact: a panel study of immigrants in the Netherlands. *European Sociological Review*, **25**, 303-318.

Martinovic, B., Tubergen, F. van & Maas, I. (2013). A longitudinal study of interethnic contacts in Germany: estimates from a multilevel growth curve model. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, (..) 1-18.

McCrae, R.R. & Costa, P.T., Jr. (1999). A five-factor theory of personality. In L.A. Pervin & O.P. John (Eds.), *Handbook of Personality: Theory and Research* (3<sup>rd</sup> ed., pp. 159-181). New York, NY: Guilford.

McCrae, R.R. & Costa, P.T., Jr. (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, **52**, 81-90

Moore, J.W., Hauck, W.E. & Denne, T.C. (1984). Racial prejudice, interracial contact, and personality variables. *The Journal of Experimental Education*, **52**, 168-173.

- Norman, W.T. (1963). Toward an adequate taxonomy of personality attributes: replicated factor structure in peer nomination personality ratings. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **66**, 574-583.
- Pettigrew, T.F. (1998). Intergroup contact theory. *Annual Review of Psychology*, **49**, 65-85.
- Pettigrew, T.F., & Tropp, L.R. (2006). A meta-analytic test of intergroup contact theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, **90**, 751.
- Pettigrew, T.F. (2008). Future directions for intergroup contact theory and research. *International Journal of Intercultural Relations*, **32**, 187-199.
- Sibley, C.G., & Duckitt, J. (2008). Personality and prejudice: A meta-analysis and theoretical review. *Personality and Social Psychology Review*, **12**, 248-279.
- Sigelman, L., Bledsoe, T., Welch, S. & Combs, M. W. (1996). Making contact? Black-white social interaction in an urban setting. *American Journal of Sociology*, **101**, 1306-1332.
- Tupes, E.C. & Christal, R.E. (1961). Recurrent personality factors based on trait rating. *USAF ASD Technical Report* 61-97.
- Wagner, U., Christ, O., Pettigrew, T.F., Stellmacher, J. & Wolf, C. (2006). Prejudice and minority proportion: contact instead of threat effects. *Social Psychology Quarterly*, **69**, 380- 390.

*Bijlage 1: Uitkomst factoranalyse van persoonlijkheidskenmerken na Varimax Rotatie*

	factor				
	1	2	3	4	5
<i>Agreeableness</i>					
Ben geïnteresseerd in mensen.	.697	-.021	.242	.204	.005
Voel mee met gevoelens van anderen.	.779	.075	.099	.071	.066
Neem de tijd voor anderen.	.777	-.069	.034	.080	.180
Zorg dat mensen zich op hun gemak voelen.	.578	-.072	.336	.136	.132
Voel de emoties van anderen.	.722	.110	.099	.198	.064
<i>Neuroticism</i>					
Raak makkelijk gestresst.	.095	.746	-.114	-.101	.012
Ben snel verontrust.	.321	.646	-.012	.083	.145
Raak makkelijk van streek.	.132	.736	-.101	-.114	.075
Verander vaak van stemming.	-.146	.696	-.061	-.067	-.077
Raak snel geërgerd.	-.198	.709	-.022	.051	.021
<i>Extraversion</i>					
Breng leven in de brouwerij.	.068	-.010	.671	.096	.036
Voel me goed in gezelschap van mensen.	.273	-.015	.662	.152	.114
Begin gesprekken.	.248	-.059	.741	.123	.068
Praat met veel verschillende mensen op feestjes	.205	-.103	.768	.021	.036
Vind het niet erg om in het middelpunt van de belangstelling te staan.	-.116	-.025	.594	.258	-.019
<i>Openness To Experience</i>					
Heb een uitgebreide woordenschat.	.162	-.045	.123	.591	-.028
Ik zit vol met ideeën.	.095	-.007	.222	.750	.034
Heb uitstekende ideeën.	.039	.017	.212	.723	.093
Begrijp dingen snel.	.149	-.147	.113	.573	.188
Besteed tijd om over dingen na te denken.	.323	-.007	-.109	.516	.239
<i>Conscientiousness</i>					
Ben altijd voorbereid.	.039	.092	.013	.238	.576
Doe karweitjes meteen.	.090	-.015	.168	-.093	.684
Houd van orde.	.076	.071	.037	.031	.763
Maak een puinhoop van dingen. (omgepoold)	.119	-.435	-.002	-.001	.499
Volg een planning.	.103	.043	.002	.243	.683