

Prosociale, Coërcieve en Inspirational Behavior-Gedragstrategieën als Voorspellers van
Resource Control en Perceived Popularity

Hasse Schoo & Kristina Klomp

Universiteit Utrecht

Naam/studentnummer: Hasse Schoo/4096533, Kristina Klomp/5904692

Faculteit: Faculteit Sociale Wetenschappen

Studie: Pedagogische Wetenschappen/ Premaster Orthopedagogiek

Module en werkgroep: Bachelor- /Premasterthesis, Werkgroep 10

Docent: Dr. Marjolijn Vermande

Tweede beoordelaar: Dr. Ilona van den Bos

Inleverdatum: 23 juni 2017

Abstract

Social dominance in school classes is often measured by *resource control* and *perceived popularity*. In earlier research, prosocial and coercive behavioral strategies were theoretically and empirically associated with resource control and perceived popularity. In this study, inspirational behavior strategies were examined as a possible third, additional predictor of resource control and perceived popularity. An online survey was filled in by 619 first grade adolescents. Peer nominations were used to measure the study variables. Two multiple regression analyses concluded that inspirational behavior strategies are the largest predictor of both resource control and perceived popularity, followed by coercive strategies. Prosocial strategies were a small predictor for resource control, and a non-significant predictor for perceived popularity. The results show the importance of studying different forms of social dominance, because not all these forms have been studied extensively.

Trefwoorden: coërcief, prosociaal, inspirational, behavior, gedragsstrategieën, sociale dominantie, resource control, perceived popularity.

Prosociale, Coërcieve en Inspirational Behavior-Gedragstrategieën als Voorspellers van Resource Control en Perceived Popularity

Het verkrijgen van sociale dominantie is een belangrijk doel in de adolescentie (De Bruyn & Cillessen, 2006; Huitsing, Van Der Meulen, & Veenstra, 2015; LaFontana & Cillessen, 2009). Sociale dominantie wordt gedefinieerd als "sociale prestige en invloed, en het vermogen om aandacht, respectvolle behandeling, toegang tot privileges en eerbied af te dwingen bij anderen" (Parkhurst & Hopmeyer, 1998, p.127). Dominantie is belangrijk voor kinderen, maar met name voor adolescenten (Jonkmann, Trautwein, & Lüdtke, 2009). Een groot deel van de sociale ontwikkeling tijdens de adolescentie wordt gevormd door de relaties met peers (Cillessen & Borch, 2006). De klas is de voornaamste plek voor adolescenten om relaties aan te gaan en te behouden. Longitudinaal onderzoek onder 13- tot 18-jarigen suggereert dat het ervaren van lage sociale dominantie onder klasgenoten leidt tot sociale angst (Teachman & Allen, 2007). Een hoge dominante positie maakt het echter mogelijk dat iemand gemakkelijker aan gewenste bronnen of opbrengsten (*resources*) kan komen, zoals voorwerpen of aandacht (Aleva, 2015; Pellegrini, 2008).

Resource Control Theory

Een recente theorie over het verkrijgen van sociale dominantie is de *Resource Control Theory* (RCT) van Hawley (1999). Hawley stelt dat sociale dominantie ontstaat wanneer groepsleden verschillen in hun motivatie en vermogen om gewilde en schaarse materiële en sociale middelen te verkrijgen. De mate waarin een individu toegang heeft tot deze middelen (*resources*) wordt *resource control* genoemd en is een maat van dominantie binnen de peer group (Hawley, 1999; Reijntjes et al., 2016; Zeigler-Hill, Southard, & Besser, 2014). Resources kunnen zowel materieel (o.a. voorwerpen als eten en speelgoed) als sociaal (o.a. aandacht, vrienden en respect) van aard zijn (Aleva, 2015; Pellegrini, 2008). Resource control wordt volgens de RCT verkregen en gehandhaafd door middel van het toepassen van verschillende strategieën: coërcieve en prosociale strategieën (Hawley, 2007; Olthof, Goossens, Vermande, Aleva, & Van Der Meulen, 2011; Pellegrini, 2008). Coërcieve strategieën dienen om resource control te verkrijgen zonder rekening te houden met anderen en huidige en toekomstige relaties (*getting ahead*; Hawley, 2003). Dit kan gepaard gaan met agressief gedrag, zoals pesten of dreigen. In de basis behoort de RCT tot de evolutionaire theorieën waarin agressie wordt gezien als een middel om dominantie te verwerven. De RCT richt zich echter ook op een tweede manier om hetzelfde doel te bereiken. Prosociale strategieën maken namelijk gebruik van manieren om sociale dominantie te verkrijgen die wel rekening houden met het tot stand komen en onderhouden van harmonieuze relaties (*getting along*). Een voorbeeld hiervan is onder andere aardig

doen om zelf je zin te krijgen of beloftes maken om iets gedaan te krijgen (Aleva, 2015; Hawley, 1999; Hawley, Little, & Card, 2007). Coërcieve en prosociale strategieën kunnen ook in combinatie met elkaar worden ingezet, door zogenoemde bi-strategen.

Uit onderzoek bij 10- tot 16-jarigen blijkt zowel op basis van zelfrapportage als peerrapportage dat bovengemiddeld gebruik van prosociale strategieën of coërcieve strategieën, met name een combinatie van de twee, geassocieerd wordt met bovengemiddelde resource control (Hawley, 2003). Olthof et al. (2011) vonden echter andere resultaten. Zo bleek uit dat onderzoek dat er geen verschil is in resource control tussen kinderen die voornamelijk gebruik maken van prosociale strategieën en de 'typicals' (kinderen die op alle strategieën enkel gemiddeld scoren). Op basis van peerrapportage vond Hawley (2003) bij bovengemiddeld gebruik van coërcieve strategieën geen effect op resource control. Deze resultaten golden zowel voor meisjes als jongens. In beide onderzoeken is geen interactie-effect met sekse gevonden (Hawley, 2003; Olthof et al., 2011).

Perceived popularity

Een vergelijkbaar construct om dominantie binnen de peer group te meten is populariteit (Pellegrini, Roseth, Van Ryzin, & Solberg, 2011). Populariteit, of *perceived popularity*, verwijst naar de mate van sociale impact of zichtbaarheid van een persoon binnen een groep (Cillessen & Mayeux, 2004). Perceived popularity dient niet verward te worden met sociometrische populariteit, dat sociale acceptatie of de mate van geliefdheid (*likeability*) binnen een groep aangeeft (Cillessen et al., 2013). Net als resource control kan perceived popularity verkregen worden door coërcief gedrag (Aleva, 2015; Cillessen et al. 2013; Reijntjes et al., 2013), inclusief coërcieve strategieën (Olthof et al., 2011). Uit onderzoek van Olthof et al. (2011) bleek hiernaast dat prosociale strategieën weinig van invloed zijn op perceived popularity. Desalniettemin worden perceived popularity en resource control gezien als verschillende manifestaties van sociale dominantie. Onderzoek naar deze constructen betreft vaak verschillende onderzoekstradities (Cillessen & Borch, 2006).

Inspirational behavior

Naast coërcieve en prosociale strategieën is er mogelijk een derde gedragsstrategie voor het verkrijgen en/of behouden van sociale dominantie: *inspirational behavior*. Onderzoek naar leiderschap bij volwassenen definieert dit construct als het vermogen om volgers te inspireren om te streven naar een betekenisvol doel (Hogan & Blickle, 2013; Judge, Piccolo, & Kosalka, 2009). Inspirational behavior is gebaseerd op de *Socioanalytic Theory*, die er vanuit gaat dat mensen leven in groepen en dat dergelijke groepen altijd een

hiërarchische structuur hebben. De Socioanalytic Theory stelt dat individuen in een groep drie primaire motieven bezitten. Ten eerste hebben mensen de behoefte om goed met anderen op te kunnen schieten (*getting along*). Hiernaast hebben mensen de behoefte om een hoge(re) status binnen de groep te verkrijgen (*getting ahead*). Als laatste hebben mensen de wil om een voorspelbaar, ordelijk en zinnig leven te leiden (Hogan & Blickle, 2013; Judge et al., 2009). Met name dit laatste motief impliceert de behoefte naar iemand die betekenis geeft en in deze voorspelbaarheid en ordelijkheid voorziet (*providing meaning*).

De Socioanalytic Theory maakt een duidelijk onderscheid tussen inspirational behavior en prosociaal gedrag/strategiegebruik. De theorie ziet inspirational behavior als duidelijk onderscheidend van prosociaal gedrag, omdat de motivatie achter inspirational behavior het bieden van betekenis en zingeving aan de groep is (Hogan & Blickle, 2013; Judge et al., 2009). De motivatie achter prosociaal gedrag is daarentegen als volgt: het verkrijgen van dominantie door goed met anderen op te kunnen schieten (Hawley, 1999).

Inspirational behavior wordt geassocieerd met charismatisch leiderschap, omdat effectief leiderschap niet alleen berust op concurreren en samenwerken, maar ook op het inspireren van volgers om een betekenisvol en bevredigend doel te bereiken (Judge et al., 2009, p. 861). Volgens Cillessen et al. (2013) lijkt leiderschap een kenmerk te zijn van adolescenten met een hoge sociale status, wat kan impliceren dat leiderschap en dominantie gerelateerd zijn. Ook spelen adolescenten die als leiders worden gezien een belangrijke rol in het vormen en beïnvloeden van het gedrag van peers (Lansford, Killilea-Jones, Miller, & Constanzo, 2009). Aangezien sociale dominantie en leiderschap nauw gerelateerd zijn (Cillessen et al., 2013; Peeters, Cillessen, & Scholte, 2010; Puckett, Aikins, & Cillessen, 2008), is het aannemelijk dat inspirational behavior een effectieve strategie is voor het verwerven van dominantie. Hier is echter zowel bij adolescenten als volwassenen nog geen empirisch onderzoek naar verricht. De huidige empirische literatuur bij volwassenen is vooral gericht op de persoonskenmerken die aan vormen van strategiegebruik ten grondslag liggen.

Huidig onderzoek

Het doel van dit onderzoek was na te gaan of inspirational behavior als derde strategie geassocieerd is met resource control en perceived popularity bij adolescenten, naast coërcieve en prosociale gedragsstrategieën. Er werd verondersteld op basis van de hierboven beschreven literatuur dat inspirational behavior positief gerelateerd is aan zowel prosociale als coërcieve gedragsstrategieën en dat inspirational behavior een significante proportie van de variantie in resource control en perceived popularity zal verklaren.

Methode

Deelnemers

Een vragenlijst is afgenomen bij 732 adolescenten uit de eerste klas van het middelbaar onderwijs¹. De data zijn cross-sectioneel en afkomstig van het vierde testmoment van een longitudinaal onderzoek naar sociale dominantie van dr. Marjolijn Vermande en dr. Albert Reijntjes. In totaal omvat de steekproef 27 klassen door heel Nederland. Door technische problemen bij de afname is besloten drie klassen niet mee te nemen in de uiteindelijke steekproef. De uiteindelijke steekproef omvatte hierdoor 653 adolescenten (24 klassen). Hiervan deden er uiteindelijk 619 mee aan het onderzoek. De overige 34 (5%) kregen geen toestemming om mee te doen van hun ouders of waren afwezig op de afnamedag. De leeftijd van de participanten lag tussen de 11.6 en 14.8 jaar ($M = 13.1$, $SD = 5.5$). De participantengroep bestond hiernaast voor 53% uit jongens en 47% uit meisjes. Van de participanten was 85.2% Nederlands. De overigen hadden minstens één ouder afkomstig uit een ander land.

Meetinstrumenten

Strategiegebruik en resource control. Voor coërcieve strategieën, prosociale strategieën en resource control zijn de items van Olthof, Goossens, Vermande, Aleva, en Van Der Meulen (2011) gebruikt. Deze items zijn weer gebaseerd op vragenlijsten van Hawley en collega's (2003). Deze items zijn aangevuld met items over inspirational behavior, geconstrueerd op basis van Judge et al. (2009). Alle items betroffen peer-ratings. Hierbij konden participanten per vraag aangeven op welke klasgenoten de vraag van toepassing was in termen van *nooit*, *soms* of *vaak* (respectievelijk een score van 0, 1 of 2). Omdat klasgrootte van invloed kan zijn op individuele scores, is voor elk item de som van de ratings dat een kind ontving gedeeld door het aantal nominatoren minus 1 (het kind zelf) (Reijntjes et al., 2016). Vervolgens werd per schaal (coërcieve strategieën, prosociale strategieën, inspirational behavior en resource control) het gemiddelde van de ratings berekend. Om te corrigeren voor verschillen tussen klassen in de manier waarop kinderen over elkaars gedrag rapporteren, outliers en scheefheid van de verdeling te verminderen en multicollineariteit te voorkomen, zijn de scores vervolgens per klas gestandaardiseerd en genormaliseerd door middel van de Rankit procedure in SPSS (Olthof et al., 2011; Reijntjes et al., 2013; Salmivalli & Voeten, 2004).

Coërcieve strategieën. Binnen de vragenlijst zijn er zes items voor coërcieve strategieën (Olthof et al., 2011). Een voorbeeld van een item binnen de coërcieve

¹ De gebruikte data is afgenomen door studenten Pedagogische Wetenschappen uit voorgaande jaren. Zelf hebben wij voor een ander onderzoek data afgenomen op middelbare scholen.

strategieën luidt als volgt: *Welke leerlingen in de klas dwingen anderen om zo hun zin te krijgen?* De cronbach's alpha van de zes items tesamen bedroeg .86.

Prosociale strategieën. Binnen de vragenlijst zijn er vijf items voor prosociale strategieën (Olthof et al., 2011). Een voorbeelditem binnen de prosociale strategieën luidt: *Welke leerlingen in de klas doen heel aardig om te krijgen wat ze willen?* De cronbach's alpha van de vijf items tesamen bedroeg .74.

Inspirational behavior-strategieën. Binnen de vragenlijst zijn er drie items voor inspirational behavior-strategieën. Deze items zijn geformuleerd op basis van Judge et al. (2009). De items binnen deze schaal luiden als volgt: (1) *Welke leerlingen in de klas proberen anderen te overtuigen door uit te leggen waarom hun idee een goed idee is?* (2) *Welke leerlingen in de klas proberen anderen ergens enthousiast voor te maken, zodat ze mee willen doen?* (3) *Welke leerlingen in de klas proberen anderen over te halen om iets wel of niet te doen door het geven van adviezen of suggesties?* Om te onderzoeken of er geen overlap is tussen prosociale en inspirational behavior-gedragstrategieën, heeft Gilholm (2016) met dezelfde data een principale componentenanalyse uitgevoerd. Hieruit bleek een duidelijk onderscheid tussen twee factoren, waarmee verantwoord kan worden om de twee constructen in verschillende schalen onder te brengen. De cronbach's alpha van de drie items tesamen bedroeg .87.

Resource control. Voor resource control zijn zes items opgenomen in de vragenlijst (Olthof et al., 2011). Een voorbeelditem voor resource control als vorm van sociale dominantie luidt als volgt: *Welke leerlingen in de klas lukt het om anderen te laten doen wat zij willen?* De cronbach's alpha van de zes items tesamen bedroeg .86.

Perceived popularity. Voor perceived popularity als tweede vorm van sociale dominantie zijn twee items opgenomen in de vragenlijst, welke gebaseerd zijn op nominaties in plaats van ratings. Deze items zijn afgeleid van het onderzoek van LaFontana en Cillessen (2002) en luiden als volgt: *Welke leerlingen in de klas zijn populair in de klas?* en *Welke leerlingen in de klas zijn juist niet populair in de klas?* De nominaties zijn genormaliseerd door deze per klas te transformeren naar z-scores. Vervolgens is een totaalscore voor perceived popularity berekend door de z-score voor het aantal ontvangen nominaties voor het ene item af te trekken van de z-score van het andere item volgens de formule [z-score voor het item "welke leerlingen in de klas zijn populair in de klas?" – z-score voor het item "welke leerlingen in de klas zijn juist niet populair in de klas?"].

Procedure

Nadat toestemming verkregen was van de scholen en de betreffende leraren, hebben de ouders van de deelnemende leerlingen een informatiebrief ontvangen over het

onderzoek, de procedures en de opslag van de data. Wanneer ouders bezwaar hadden tegen het onderzoek kon contact opgenomen worden met de school. De leerling is op de dag van de afname eveneens de optie gegeven om zich op elk moment af te melden voor het onderzoek of de participatie te weigeren. Geen enkele leerling heeft echter gebruik gemaakt van deze optie(s).

De leerlingen hebben een online vragenlijst ingevuld die gemaakt was met behulp van Limesurvey (<https://www.limesurvey.org/>). Bij de vragen die gebruikt zijn voor dit onderzoek kregen de leerlingen een lijst met de andere leerlingen uit hun klas te zien. De namen van de klasgenoten zijn steeds in een willekeurige volgorde weergegeven, waarbij de volgorde voor iedere vraag anders was. De leerlingen konden een ongelimiteerd aantal medeleerlingen beoordelen, of ervoor kiezen om niemand te beoordelen bij de betreffende vraag indien deze volgens hen op niemand van toepassing was. Omdat de namen van klasgenoten bij iedere vraag weergegeven werd, is de anonimiteit bij dit onderzoek niet maximaal. De resultaten zijn echter wel geanonimiseerd en niet herleidbaar tot de participanten. De vragenlijst werd tijdens schooltijd ingevuld in een computerlokaal onder supervisie van een docent en een getrainde onderzoeksassistent. De gehele afname bedroeg een tijdsduur van gemiddeld 45 minuten.

Analyse

Er zijn twee hiërarchische multiële regressieanalyses uitgevoerd om te kijken of de drie gedragsstrategieën (prosociale, coërcieve en inspirational behavior-gedragsstrategieën) goede voorspellers zijn van enerzijds resource control en anderzijds perceived popularity. Vooraf is nagegaan of werd voldaan aan de assumpties. Hieruit bleek dat er geen assumpties zijn geschonden.

Resultaten

Om te onderzoeken in welke mate de inspirational behavior-strategie een voorspeller is van resource control in verhouding tot de coërcieve en prosociale gedragsstrategieën, zijn twee hiërarchische multiële regressieanalyses uitgevoerd. 'Resource control' en 'perceived popularity' vormden hierbij de afhankelijke variabelen en de gedragsstrategieën 'coërcief', 'prosociaal' en 'inspirational behavior' vormden de onafhankelijke variabelen. Binnen de regressieanalyses werd gecontroleerd voor sekse (0= jongen; 1=meisje). Omdat de scores voorafgaand aan de regressieanalyses per klas zijn geordend en genormaliseerd door middel van de Rankit procedure in SPSS, zijn de resultaten hieronder gebaseerd op getransformeerde scores.

Vorbereidende analyses

Tabel 1 laat de beschrijvende statistieken van de belangrijkste variabelen zien. De

gemiddelden van de variabelen zijn niet precies nul, omdat de variabelen per klas zijn genormaliseerd in plaats van voor de gehele steekproef. Verder is er voorbereidend op de regressieanalyses gekeken naar de onderlinge Pearson-correlatie coëfficiënten van alle variabelen die in dit onderzoek gebruikt zijn. Deze zijn zichtbaar in Tabel 2. Uit de Pearson-correlatie coëfficiënten kwam naar voren dat alle correlaties significant waren. Er werd een medium tot sterk verband gevonden tussen resource control en perceived popularity. Verder bleek dat coërcief en prosociaal strategiegebruik van alle onafhankelijke variabelen onderling het sterkst gecorreleerd waren. Om te onderzoeken of de scores verschillen tussen jongens en meisjes, zijn er twee onafhankelijke t-toetsen uitgevoerd. Hieruit bleek dat de scores voor zowel resource control als voor perceived popularity niet significant van elkaar verschilden ($t = 1.83$, $p = .07$ voor resource control en $t = .82$, $p = .41$ voor perceived popularity).

Tabel 1

Beschrijvende Statistieken

Gedragstrategieën	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Coërcief	619	.02	.92
Prosociaal	619	.02	.91
Inspirational behavior	619	.00	.95
Resource control	619	.01	.94
Perceived popularity	619	.00	.98

Noot. *M* = gemiddelde score, *SD* = standaard afwijking.

Tabel 2

Pearson-Correlatiecoëfficiënten tussen Coërcief, Prosociaal, Inspirational Behavior, Resource Control en Perceived Popularity

Variabelen	Coërcief	Prosociaal	Inspirational Behavior	Resource control	Perceived popularity
Coërcief	-				
Prosociaal	.64**	-			
Inspirational behavior	.39**	.34**	-		
Resource control	.55**	.45**	.53**	-	
Perceived popularity	.37**	.30**	.44**	.65**	-

* $p < .05$, ** $p < .01$ (tweezijdig).

Voorspellers van Resource control

De eerste hiërarchische regressieanalyse werd uitgevoerd voor resource control. De ΔR^2 statistieken voor elke stap staan weergegeven in Tabel 3. De controlevariabele sekse had geen significante invloed op resource control ($\Delta R^2 = .005$). Coërcief, prosociaal, en inspirational behavior-strategiegebruik zorgden echter voor een significante additionele verklaarde variantie van 42,5%. ($F(3, 614) = 115.848, p = .00$). Dit kan gezien worden als een sterk verband. Hierbij waren de invloeden van inspirational behavior-strategieën en coërcieve strategieën gelijk ($\beta = .35, p < .001$) en beide sterker dan de invloed van prosociale strategieën op resource control ($\beta = .10, p < .01$). De sr^2 's lieten zien dat de coërcieve, prosociale en inspirational behavior-strategieën respectievelijk 6,7%, 0,6% en 9,9% van de variantie in het verkrijgen van resource control verklaren. Dit kan gezien worden als een klein effect van prosociale strategieën. Coërcieve en inspirational behavior-strategieën hebben daarentegen een klein tot medium effect op het verkrijgen van resource control, waarbij inspirational behavior-strategieën de meeste unieke variantie verklaart. Alle typen strategieën waren een significante positieve voorspeller van resource control, hetgeen betekent dat het inzetten van alle drie de strategieën volgens dit model tot een hogere mate van resource control kan leiden.

Perceived popularity

De tweede regressieanalyse werd uitgevoerd om perceived popularity te voorspellen op basis van de prosociale, coërcieve en inspirational behavior-gedragsstrategieën. De ΔR^2 statistieken voor elke stap staan weergegeven in Tabel. De controlevariabele sekse had geen significante invloed op perceived popularity ($\Delta R^2 = .005$). Het regressiemodel voor de gedragsstrategieën was significant ($F(3, 615) = 64.869, p < .00$), met een additionele verklaarde variantie van .24. Dit betekent dat 24% van de variantie gezamenlijk wordt verklaard door de drie gedragsstrategieën. Zowel coërcieve als inspirational behavior-strategieën waren een significante positieve voorspeller van perceived popularity. Inspirational behavior-strategieën hadden de grootste invloed ($\beta = .34, p < .001$). Coërcieve strategieën hadden de op één na grootste invloed ($\beta = .20, p < .001$). Prosociale strategieën waren een niet-significante voorspeller van perceived popularity ($\beta = .05, p = .26$). Individueel verklaren de coërcieve, prosociale en inspirational behavior-strategieën respectievelijk 2,3%, 0,002% en 10% van de variantie in het verkrijgen van populariteit. Dit kan gezien worden als een zeer klein effect van prosociale strategieën. Coërcieve en inspirational behavior-strategieën hebben daarentegen een klein tot medium effect op het verkrijgen van populariteit, waarbij inspirational behavior-strategieën de meeste unieke variantie verklaart. Coërcieve en inspirational behavior-strategieën waren een significante

positieve voorspeller van perceived popularity, hetgeen betekent dat het inzetten van deze twee strategieën volgens dit model tot een hogere mate van perceived popularity kan leiden.

Tabel 3

Hiërarchische Multiple Regressieanalyse met Coërcief, Prosociaal en Inspirational Behavior-Strategiegebruik als Voorspellers van Resource Control en Perceived Popularity, Gecontroleerd voor Sekse.

Predictor	Resource control		Perceived popularity	
	ΔR^2	β	ΔR^2	β
Stap 1	.01		.00	
Controlevariabele (Sekse)		.07		-.03
Stap 2	.43***		.24***	
Coërcief		.35***		.19***
Prosociaal		.10**		.05
Inspirational behavior		.35***		.36***
Totale R^2	.43***		.25***	

Noot. ΔR^2 = toename proportie verklaarde variantie, β = gestandaardiseerde regressie coëfficiënt.

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

Discussie

Het doel van dit onderzoek was na te gaan of de inspirational behavior-strategie een voorspeller is van resource control en perceived popularity bij kinderen in de brugklas. Meer specifiek werd onderzocht in welke mate inspirational behavior-strategieën een voorspeller van resource control en perceived popularity zijn in verhouding tot de coërcieve en prosociale gedragsstrategieën en hoe deze gedragsstrategieën onderling correleren. Sekse werd als controlevariabele meegenomen in het onderzoek. Er werd verondersteld op basis van de beschreven literatuur dat inspirational behavior-gedragsstrategieën positief gerelateerd is aan zowel prosociale als coërcieve gedragsstrategieën. Hiernaast werd verondersteld dat inspirational behavior-strategieën een aanzienlijk aandeel van de variantie in zowel resource control als perceived popularity zou verklaren.

Zoals verwacht bleek voor zowel resource control als perceived popularity dat inspirational behavior-strategiegebruik een aanzienlijk deel van de variantie verklaarde. In vergelijking met coërcief en sociaal strategiegebruik was het aandeel van inspirational

behavior-strategiegebruik het grootst. Prosociaal strategiegebruik bleek een niet-significante voorspeller voor perceived popularity, maar was met een kleine invloed wel significant bij resource control. Bij zowel resource control als perceived popularity was coërcief strategiegebruik de op één na grootste voorspeller. Dit betekent dat, volgens het gebruikte model, zowel inspirational behavior-, als coërcief en prosociaal strategiegebruik tot een hogere mate van resource control kunnen leiden. Voor perceived popularity kunnen alleen inspirational behavior- en coërcief strategiegebruik volgens dit model tot een hogere mate van perceived popularity leiden. Sekse bleek weinig tot geen effect te hebben op de resultaten. Deze resultaten komen overeen met het onderzoek van Olthof et al. (2011), waarin coërcief strategiegebruik duidelijk tot een hogere mate van resource control en perceived popularity leidde dan prosociaal strategiegebruik. Verder komen deze resultaten weinig overeen met vorige studies, omdat hieruit bleek dat zowel prosociaal als coërcief strategiegebruik kan leiden tot een hogere mate van populariteit (Aleva, 2015; Cillessen et al. 2013; Olthof et al., 2011; Reijntjes et al., 2013). Daarbij heeft geen van genoemde studies inspirational behavior-strategiegebruik onderzocht. Ondanks het feit dat leiderschap en sociale dominantie zoals genoemd gerelateerd zijn, werd inspirational behavior als onderdeel van leiderschap waarschijnlijk niet direct geassocieerd met resource control en perceived popularity in deze onderzoekstradities, waardoor dit niet onderzocht is.

Inspirational behavior-strategiegebruik bleek lager gecorreleerd te zijn met coërcief en prosociaal strategiegebruik dan coërcief en prosociaal strategiegebruik onderling. Dit is opvallend, omdat met name coërcief en inspirational behavior-strategiegebruik voor een hogere mate van resource control en perceived popularity kunnen zorgen. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de strategieën bij de regressieanalyse tegelijkertijd zijn ingevoerd, waardoor de effecten van de strategieën elkaar beïnvloeden. Het is daarom aan te raden voor toekomstige studies om te controleren voor deze effecten.

Bovenstaande bevindingen moeten echter wel met voorzichtigheid geïnterpreteerd worden. Net als bijna elk onderzoek heeft ook het huidige onderzoek zijn limitaties. Allereerst is het onderzoek enkel gebaseerd op peerrapportage. Wanneer metingen van meerdere informanten meegenomen worden zal de data betrouwbaarder zijn. Hiernaast is het achterliggende theoretische model in de basis causaal en daardoor directioneel (Hawley, 2003). Doordat het huidige onderzoek een cross-sectioneel design heeft, kan een causaal verband niet adequaat onderzocht worden. Longitudinaal onderzoek kan hierin een uitkomst bieden (Hawley, 2003; Olthof et al., 2011). Een derde limitatie van dit onderzoek is het feit dat de schaal om inspirational behavior-strategieën te meten enkel bestaat uit drie items. Uitbreiding van deze schaal is noodzakelijk om een beter beeld te krijgen van de strategie

en de gebruikers. Twee van de drie items uit de gebruikte schaal is gericht op het overtuigen van andere kinderen om iets te *doen*. Een suggestie voor een aanvulling is om een item specifiek te richten op het inspireren van andere kinderen om een overtuiging over te nemen of specifiek iets te *vinden*. Verder kan een item aan de schaal toegevoegd worden waarin gevraagd wordt welke kinderen in de klas een centrale positie innemen door de mate waarin zij leiderschap nemen en/of anderen overtuigen.

Naast limitaties heeft dit onderzoek ook haar sterke punten. Zo laten de resultaten uit eerder onderzoek met hetzelfde instrument veelbelovend bewijs zien voor de validiteit en betrouwbaarheid van de instrumenten. Dit ook doordat de gebruikte items een herziene verzameling zijn van items gebruikt door Hawley (Olthof et al., 2011; Reijntjes et al., 2013). Een tweede sterk punt aan dit onderzoek is dat er door middel van de hiërarchische regressieanalyses gecontroleerd is op de effecten tussen de gedragsstrategieën onderling. Verder kan gesteld worden dat de omvang en verdeling van de steekproef de generaliseerbaarheid van dit onderzoek ten goede komt. Ten slotte is het vernieuwende aspect van dit onderzoek een sterk punt door de hopelijke aanzet tot een vollediger begrip van sociale dominantie en de mogelijke strategieën die hiertoe kunnen leiden.

Ondanks de hiervoor genoemde limitaties levert huidig onderzoek een bijdrage aan kennis over de strategieën. De invloed van inspirational behavior-strategieën op zowel resource control als perceived popularity is nog geen empirisch onderzoek naar verricht. Huidig onderzoek draagt daarom bij aan een beter begrip van zowel de aard als het belang van deze verbanden. Echter is vervolgonderzoek naar inspirational behavior-strategieën noodzakelijk, omdat deze strategieën nog niet concreet en gedetailleerd zijn uitgewerkt. Huidig onderzoek maakt namelijk slechts gebruik van 3 items om inspirational behavior-strategieën te operationaliseren. Hiernaast kan door middel van meer onderzoek naar o.a. de achterliggende persoonskenmerken die een rol spelen binnen deze strategieën bijgedragen worden aan het verbeteren van interventies. Deze interventies kunnen bijvoorbeeld meer toegespitst worden op het individu en zijn/haar strategie (Hawley, 2007).

Vervolgonderzoek zou zich dus in ieder geval moeten richten op de inspirational behavior-strategie. Wat zijn de achterliggende persoonskenmerken van inspirational behavior-strategieën? Hoe kan het construct adequaat geoperationaliseerd worden? Dit zijn slechts enkele vragen die nog niet of té weinig onderzocht zijn ten aanzien van inspirational behavior-strategieën. Hiernaast onderscheidt onderzoek van de Bruyn en Cillessen (2006) twee soorten perceived popularity, namelijk populistische (*populair maar niet per se geliefd*) en prosociale populariteit (*populair én geliefd*). Vervolgonderzoek kan zich richten op (het vergelijken van) de effecten van de gedragsstrategieën op beide soorten populariteit. Een

volgende vraag die uit dit onderzoek en dat van Hawley, Little en Card (2007) rijst is: "Waarom lijken peers aangetrokken te worden tot de machtige maar zeer agressieve bistrategen?" (p.177). Een derde mogelijkheid voor vervolgonderzoek is het toevoegen van moderatoren aan het onderzoek, bijvoorbeeld de normen en waarden van de groep. Wanneer coërcieven gebruik maken van agressie, kunnen de normen en waarden van de groep maken dat dit als positief of negatief wordt gezien door groepsleden. De normen en waarden van de groep kunnen dus van invloed zijn op het bepalen of agressieve personen populair of impopulair zijn (Hawley, 2003). Als laatste kan vervolgonderzoek zich richten op de achterliggende motivatie van de verschillende gedragsstrategieën. Een vraag die hierin centraal kan staan is: 'verschillen adolescenten met coërcief, prosociaal of inspirational behavior-strategiegebruik in de mate van focus op het verkrijgen van sociale dominantie?'.

Omdat sociale dominantie een universeel fenomeen is (het komt immers voor bij groepen mensen én dieren), zal onderzoek hiernaar meer inzichten kunnen geven in het algehele menselijk functioneren in groepen. De nadruk op het belang en de functie van sociale dominantie kan wellicht verschillen, afhankelijk van of men te maken heeft met kinderen, adolescenten of volwassenen. Maar de essentie blijft dat menselijk gedrag, strategiegebruik en de reactie daarop vanuit groepen zeer de moeite waard is om te blijven bestuderen.

Referenties

- Aleva, L. (2015). Verklaren en voorspellen van gedrag in peestsituaties. In M. Vermande, M. Van Der Meulen & A. Reijntjes (Red.), *Pesten op school. Achtergronden en interventies* (pp. 57-81). Amsterdam: Boom Lemma.
- De Bruyn, E. H., & Cillessen, A. H. (2006). Popularity in early adolescence: Prosocial and antisocial subtypes. *Journal of Adolescent Research, 21*, 607-627. doi:10.1177/0743558406293966
- Cillessen, A. H. N., & Borch, C. (2006). Developmental trajectories of adolescent popularity: A growth curve modelling analysis. *Journal of Adolescence, 29*, 935-959. doi: 10.1016/j.adolescence.2006.05.005
- Cillessen, A. H. N., & Mayeux, L. (2004). Sociometric status and peer group behavior: Previous findings and current directions. In J. B. Kupersmidt & K. A. Dodge. *Children's Peer Relations: From Development to Intervention* (pp. 3-20). Washington: American Psychological Association.
- Cillessen, A. H. N., Mayeux, L., Ha, T., de Bruyn, E. H., & LaFontana, K. M. (2013). Aggressive effects of prioritizing popularity in early adolescence. *Aggressive behavior, 40*, 204-213. doi: 10.1002/ab.21518
- Gilholm, P. (2016). Dominance-Oriented behaviors and social skills: Direct and moderate effects on resource control and popularity. Research Master Thesis: Universiteit Utrecht.
- Hawley, P. H. (1999). The ontogenesis of social dominance: A strategy-based evolutionary perspective. *Developmental Review, 19*, 97-132. doi:10.1006/drev.1998.0470
- Hawley, P. H. (2003). Prosocial and coercive configurations of resource control in early adolescence: A case for the well-adapted machiavellian. *Merrill-Palmer Quarterly, 49*, 279-309.
- Hawley, P. H. (2007). Social dominance in childhood and adolescence: Why social competence and aggression may go hand in hand. In T. D. Little, P. C. Rodkin, & P. H. Hawley (Eds.), *Aggression and adaptation: The bright side to bad behavior* (pp. 1-29).
- Hawley, P. H., Little, T. D., & Card, N. A. (2007). The allure of a mean friend: Relationship quality and processes of aggressive adolescents with prosocial skills. *International Journal of Behavioral Development, 31*, 170-180. doi:10.1177/0165025407074630
- Hogan, R., & Blickle, G. (2013). Socioanalytic theory. In N. Christiansen & R. Tett (Eds.), *Handbook of personality at work* (pp. 53-70). Oxford, UK: Taylor and Francis Group Ltd

- Huitsing, G., Van Der Meulen, M., & Veenstra, R. (2015). Pesten als groepsproces. In M. Vermande, M. van der Meulen & A. Reijntjes (Red.), *Pesten op school. Achtergronden en interventies (tweede herziene druk)* (pp. 83-98). Amsterdam: Boom Lemma.
- Jonkman, K., Trautwein, U., & Lüdtke, O. (2009). Social dominance in adolescence: The moderating role of the classroom context and behavioral heterogeneity. *Child Development, 80*, 338-355. doi: 10.1111/j.1467-8624.2009.01264.x
- Judge, T. A., Piccolo, R. F., & Kosalka, T. (2009). The bright and dark sides of leader traits: A review and theoretical extension of the leader trait paradigm. *The Leadership Quarterly, 20*, 855-875. doi:10.1016/j.leaqua.2009.09.004
- LaFontana, K. M., & Cillessen, A. H. N. (2002). Children's perceptions of popular and unpopular peers: A multimethod assessment. *Developmental Psychology, 38*, 635-647. doi: 10.1037//0012-1649.38.5.635
- LaFontana, K. M., & Cillessen, A. H. (2009). Developmental changes in the priority of perceived status in childhood and adolescence. *Social Development, 19*, 130-147. doi:10.1111/j.1467-9507.2008.00522.x
- Lansford, J. E., Killea-Jones, L.A., Miller, S., & Costanzo, P. R. (2009). Early adolescents' social standing in peer groups: Behavioral correlates of stability and change. *Journal of Youth and Adolescence, 38*, 1084-1095. doi: 10.1007/s10964-009-9410-3
- Olthof, T., Goossens, F. A., Vermande, M. M., Aleva, A. E., & Van Der Meulen, M. (2011). Bullying as strategic behavior: Relations with desired and acquired dominance in the peer group. *Journal of School Psychology, 49*, 339-359. doi:10.1016/j.jsp.2011.03.003
- Parkhurst, J. T., & Hopmeyer, A. (1998). Sociometric popularity and peer-perceived popularity: Two distinct dimensions of peer status. *Journal of Early Adolescence, 18*, 125-144. doi:10.1177/0272431698018002001
- Peeters, M., Cillessen, A. H. N., & Scholte, R. H. J. (2010). Clueless or powerful? Identifying subtypes of bullies in adolescence. *Journal of Youth and Adolescence, 39*, 1041-1052. doi: 10.1007/s10964-009-9478-9
- Pellegrini, A. D. (2008). The roles of aggressive and affiliative behaviors in resource control: A behavioral ecological perspective. *Developmental Review, 28*, 461-487. doi:10.1016/j.dr.2008.03.001
- Pellegrini, A. D., Roseth, C. J., Van Ryzin, M. J., & Solberg, D. W. (2011). Popularity as a form of social dominance: An evolutionary perspective. In A. H. N. Cillessen, D. Schwartz & L. Mayeux (Red.), *Popularity in the peer system* (pp. 123-139). New York: Guilford Press.

- Puckett, M. B., Aikins, J. W., & Cillessen, A. H. N. (2008). Moderators of the association between relational aggression and perceived popularity. *Aggressive Behavior, 34*, 563-576. doi: 10.1002/ab.20280
- Reijntjes, A., Vermande, M. M., Goossens, F. A., Olthof, T., van de Schoot, R., Aleva, L., & Van Der Meulen, M. (2013). Developmental trajectories of bullying and social dominance in youth. *Child Abuse & Neglect, 37*, 224-234. doi: 10.1016/j.chiabu.2012.12.004
- Reijntjes, A., Vermande, M., Thomaes, S., Goossens, F. A., Olthof, T., Aleva, L., & Van Der Meulen, M. (2016). Narcissism, bullying, and social dominance in youth: A longitudinal analysis. *Journal of Abnormal Child Psychology 44*, 63-73. doi: 10.1007/s10802-015-9974-1
- Salmivalli, C., & Voeten, M. (2004). Connections between additudes, group norms, and behavior in bullying situations. *International Journal of Behavioral Development, 28*, 246-258. doi: 10.1080/01650250344000488
- Teachman, B. A., & Allen, J. P. (2007). Development of social anxiety: Social interaction predictors of implicit and explicit fear of negative evaluation. *Journal of Abnormal Child Psychology, 35*, 63-78. doi:10.1007/s10802-006-9084-1
- Zeigler-Hill, V., Southard, A. C., & Besser, A. (2014). Resource control strategies and personality traits. *Personality and Individual Differences, 66*, 118-123. doi: 10.1016/j.paid.2014.03.037