

De invloed van sociale status op prosociaal gedrag

Een lage sociale status lokt meer sociaal gedrag uit

Wetenschappelijk artikel: [Van Doesum, N. J., Van Lange, P. A. M., Tybur, J. M., Leal, A., & Van Dijk, E. \(2021\). People from lower social classes elicit greater prosociality: Compassion and deservingness matter. *Group Processes & Intergroup Relations*, 4, 1-20.](#)

Onderzoek in het kort

Mensen hebben vaak al snel een oordeel over de sociale status van een ander. Dit oordeel beïnvloedt vervolgens hun gedrag. Maar op welke manier? Dit onderzoek laat in drie studies zien dat er meer sociaal gedrag wordt vertoond naar mensen met een lage sociale status. Compassie en het gevoel dat de ander wat extra's verdient spelen een rol in het uiten van dit gedrag. Dit impliceert dat mensen de neiging hebben om extra aandacht te besteden aan anderen die dit – in hun ogen – nodig hebben of verdienen. Met sociaal gedrag proberen zij gelijkheid te creëren tussen henzelf en iemand met een lagere sociale status.

Achtergrond

Sociaal gedrag – gedrag dat niet alleen gericht is op het eigen welzijn, maar ook op dat van anderen – wordt beïnvloed door veel verschillende aspecten. Naast iemands persoonlijke neiging om sociaal te zijn, hebben de kenmerken van een situatie bijvoorbeeld ook effect op sociaal gedrag. Ook de kenmerken van de andere mensen in de situatie beïnvloeden in hoeverre iemand sociaal gedrag laat zien.

Mensen hebben de neiging om snel een oordeel te vormen over anderen. Ze maken bijvoorbeeld al snel een inschatting van iemands sociale status. De sociale status van een ander kan sociaal gedrag op meerdere manieren beïnvloeden. Aan de ene kant kan iemand minder sociaal gedrag laten zien tegenover mensen met een lagere sociale status, omdat ze denken dat de lage status iemands 'eigen schuld' is. Aan de andere kant kan het zo zijn dat ze juist meer sociaal gedrag laten zien omdat ze met iemand te doen hebben (compassie) of omdat ze het gevoel hebben dat iemand iets extra's verdient. Dit onderzoek richt zich daarom op hoe de sociale status van een interactiepartner iemands sociale gedrag precies beïnvloedt.

Deelnemers aan het onderzoek

Het onderzoek bestond uit drie studies. 123 studenten van een grote Nederlandse universiteit deden mee aan Studie 1 – de gemiddelde leeftijd was 21,63 jaar en 76% was vrouw. Studie 2 werd uitgevoerd onder 288 inwoners van het Verenigd Koninkrijk – de gemiddelde leeftijd was 34 jaar en 59% was vrouw. Studie 3 werd ook uitgevoerd op een grote Nederlandse universiteit, waarbij 149 deelnemers (voornamelijk studenten) werden geworven – de gemiddelde leeftijd was 21,63 jaar en 76% was vrouw.

Methode

Studie 1

Aan elke deelnemer werd een fictief personage beschreven. Dit personage was voor iedereen identiek, behalve in de sociale status. Voor één helft van de deelnemers werd de sociale status als laag beschreven en voor de andere helft van de deelnemers werd de sociale status van het personage als hoog beschreven. Welke beschrijving deelnemers te zien kregen, werd willekeurig verdeeld. Vervolgens speelde de deelnemer een (hypothetisch) spel met het fictieve personage. Beiden konden kiezen uit een aantal voorwerpen, waarvan één uniek was en de andere meerdere keren aanwezig waren; bijvoorbeeld twee groene en een rode appel. De deelnemer mocht als eerste een voorwerp kiezen en vervolgens zou de ander (het fictieve personage) mogen kiezen. In deze opzet is het pro sociaal om niet het unieke voorwerp te kiezen als je de eerste keuze hebt, omdat mensen ervan houden om keuzes te hebben. Met andere woorden, het unieke voorwerp kiezen zou de keuze van de ander wegnemen.

Studie 2

Studie 2 werd op dezelfde manier uitgevoerd als Studie 1 maar bij deze studie verschilde de beschrijving van het fictieve personage niet alleen in sociale status maar ook in geslacht. Deelnemers werden willekeurig in 4 groepen verdeeld waarbij ze een van deze beschrijvingen van het personage lazen: man en lage sociale status, man en hoge sociale status, vrouw en lage sociale status, vrouw en hoge sociale status.

Studie 3

In Studie 3 speelden deelnemers een ander spel waarbij ze 10 keer 5 euro mochten verdelen tussen zichzelf en een ander persoon. Per ronde mocht de deelnemer beslissen hoe het geld verdeeld zou worden. De ontvanger moest het bedrag altijd accepteren, ongeacht de verdeling. Dus, hoe meer de deelnemer aan de ander geeft, hoe meer zij of hij zich pro sociaal gedraagt.

Wie de ontvanger was verschilde per keer. De ontvanger bleef telkens anoniem en de enige informatie die de deelnemer kreeg was diens sociale status. Een ander verschil met studie 1 en 2 is dat de sociale status (laag of hoog) van de ontvanger aan de deelnemers werd geschetst door informatie over de ouders te geven in plaats van over de persoon zelf.

Resultaten

Deelnemers lieten in alle studies meer pro sociaal gedrag zien wanneer de interactiepartner een lagere sociale status had. Het lijkt erop dat mensen met hun pro sociale acties de verhouding tussen zichzelf en een persoon met een lagere sociale status gelijk proberen te trekken. De neiging van mensen om zich pro sociaal te gedragen wordt dus versterkt door een lage sociale status van een ander.

Meer pro sociaal gedrag tegenover mensen met een lage sociale status

In deze studies werden mensen met een lage sociale status pro socialer behandeld dan mensen met een hoge status. Dit gebeurde zowel wanneer iemand op de hoogte was van de sociale status van de interactiepartner, als wanneer zij alleen informatie hadden over de sociale status van diens ouders. De sociale status van een interactiepartner heeft dus invloed op hoe pro sociaal een persoon zich gedraagt. Het geslacht van de interactiepartner lijkt hier geen invloed op te hebben.

Compassie en het gevoel dat de ander iets extra's verdient spelen een belangrijke rol

Informatie over een lage sociale status van een ander zorgt ervoor dat iemand meer compassie voor diegene ervaart en het zorgt voor het gevoel dat diegene iets extra's verdient. Dit versterkt weer het pro sociale gedrag dat iemand laat zien tegenover een persoon van een lage sociale status. Dit impliceert dat de keuze om pro sociaal te handelen moreel gedreven is. Mensen neigen dus naar het creëren van gelijkheid door extra aandacht te geven aan anderen waarvan zij denken dat zij dit verdienen of nodig hebben.