

Educatie Bias:

De Invloed van Culturele Smaakvoorkeuren en Sociaal Netwerk

Nynke Hielkema

Studentnummer: S2967456

Afdeling Psychologie, Rijksuniversiteit Groningen

PSB3A-BT15: Bachelor These

Begeleider: dr. Toon Kuppens

Tweede beoordelaar: prof. dr. Ernestine Gordijn

In samenwerking met: Ella Geelink, Marieke Goedecke, Katharina Hildebrandt, Valeria

Osorio, en Thies Gehringhoff.

28 januari 2022

Een scriptie is een proeve van bekwaamheid voor studenten. De goedkeuring van de scriptie is het bewijs dat de student over voldoende onderzoeks- en rapportagevaardigheden beschikt om af te studeren, maar biedt geen garantie voor de kwaliteit van het onderzoek en de resultaten van het onderzoek als zodanig, en de scriptie is daarom niet per se geschikt als academische bron om naar te verwijzen. Als u meer wilt weten over het in deze scriptie besproken onderzoek en de daarop gebaseerde publicaties waarnaar u zou kunnen verwijzen, neem dan contact op met de genoemde begeleider.

Education Bias: The Influence of Cultural Preferences and Social Network

Abstract

Demographic groups, such as gender, nationality and religion, show great inequality in society. The prejudices against these groups have been studied in social psychology for decades. Another group that shows social inequality, but on which remarkably little research has been done, are education-based groups. Here, too, there is prejudice, and it is mainly the highly educated who have negative attitudes towards the less educated, the so-called education bias. This study seeks confirmation of the existence of this bias, and examines whether and how cultural preferences and social network diversity influence it. A 2x2 experimental design was used (education: high vs. low, cultural preferences: highbrow vs. lowbrow), for which an online questionnaire was administered to a highly educated population (N = 229). The results show a significant main effect of the education factor, thus confirming the existence of the education bias. A significant main effect was also found for the factor cultural preferences. A sought-after interaction between education and cultural preferences was not confirmed. There is significant evidence that social network diversity has a moderating role, which means that the more diverse the social network, the lower the education bias. Especially this last result is very interesting, because it is a possible explanation for the occurrence of the education bias and an explanation can be used to find a solution. It is therefore relevant to investigate this further.

Keywords: education, education bias, cultural preferences, diversity of social network

Samenvatting

Groepen op basis van demografische kenmerken, zoals geslacht, nationaliteit en religie laten een grote ongelijkheid in de samenleving zien. Naar vooroordelen richting deze groepen wordt in de sociale psychologie al decennia lang onderzoek gedaan. Een andere groep die sociale ongelijkheid laat zien, maar waar opvallend weinig onderzoek naar is gedaan, zijn op onderwijs gebaseerde groepen. Ook hier is sprake van vooroordelen, en zijn het vooral de hoog opgeleiden die negatieve attitudes hebben tegenover de laag opgeleiden, de zogenaamde educatie bias. In deze studie wordt een bevestiging van het bestaan van deze bias gezocht, en wordt gekeken of en hoe culturele smaakvoorkeuren en diversiteit van sociaal netwerk deze beïnvloeden. Er is gebruik gemaakt van een 2x2 experimenteel design (educatie: hoog vs. laag, smaakvoorkeuren: highbrow vs. lowbrow), waarvoor een online vragenlijst is afgenomen bij een hoog opgeleide populatie ($N = 229$). De resultaten tonen een significant hoofdeffect van de factor educatie, wat het bestaan van de educatie bias bevestigt. Ook voor de factor smaakvoorkeuren is een significant hoofdeffect gevonden. Een gezochte interactie tussen educatie en smaakvoorkeuren werd niet gevonden. Wel is er significant bewijs dat diversiteit van sociaal netwerk een modererende rol heeft, wat betekent dat hoe meer divers iemands sociale netwerk, des te lager wordt de educatie bias. Vooral dit laatste resultaat is erg interessant, omdat dit een mogelijke verklaring is voor de herkomst van de educatie bias en met een verklaring kan worden gezocht naar een oplossing. Het is dus relevant om hier nader onderzoek naar te doen.

Trefwoorden: educatie, educatie bias, smaakvoorkeuren, sociaal netwerk diversiteit

Educatie Bias:

De Invloed van Culturele Smaakvoorkeuren en Sociaal Netwerk

Er zullen weinig mensen zijn die onderwijs niet belangrijk vinden. Goed onderwijs vormt voor velen de basis voor het werk dat ze in de toekomst kunnen gaan doen. De vorm en hoeveelheid onderwijs die iemand uiteindelijk heeft volbracht, bepaalt of zij lager, dan wel hoger opgeleid is. In dit onderzoek is iemand lager opgeleid wanneer hij of zij enkel de middelbare school heeft afgemaakt, of hierna een MBO opleiding heeft gedaan. Hoger opgeleiden hebben een HBO of universitair diploma behaald. Behoren tot de groep hoger of juist lager opgeleiden, blijkt niet alleen van invloed op carrièremogelijkheden. Vele sociale statistieken wijzen uit dat lager opgeleid zijn ook een voorspeller is van enorme sociale, culturele, politieke en economische achterstanden (Tannock, 2008). Mensen die hoger opgeleid zijn voelen zich niet alleen gezonder (Eikemo, 2008), opleidingsniveau zegt daarnaast ook veel over iemands levensverwachting. Lange tijd werd gedacht dat de hoogte van het inkomen hiervoor de sterkste voorspeller was (Preston, 1975), maar onderzoek van Lutz & Kebede (2018) wijst uit dat opleidingsniveau hiervoor een nog sterkere voorspeller is.

Er bestaat dus een grote ongelijkheid tussen de groep hoger en lager opgeleiden. Ongelijkheid zien we in onze samenleving ook terug in andere groepen gebaseerd op bepaalde demografische kenmerken, zoals leeftijd, geslacht, etniciteit of religie. In de sociale psychologie zijn naar de negatieve attitudes tegenover lage status groepen door de jaren heen al vele onderzoeken gedaan (Aronson, Wilson, & Akert, 2013), maar opvallend is dat er nauwelijks nog onderzoek is gedaan naar de attitudes over deze op onderwijs gebaseerde groepen (Kuppens et al., 2018).

De kleine hoeveelheid onderzoeken die wel gedaan zijn naar dit onderwerp wijzen echter ook op het bestaan van veel vooroordelen binnen deze groepen. Het blijken hier vooral de hoger opgeleiden te zijn die negatieve attitudes hebben richting de groep in onze

samenleving die lager is opgeleid (Kuppens et al., 2018). Juist omdat de mate van onderzoek naar dit onderwerp erg beperkt is, lijkt het relevant hier meer verdiepend onderzoek naar te doen. Pas als er meer duidelijkheid ontstaat over de redenen achter deze vooroordelen, kan er gekeken worden naar mogelijke interventies. Daarom wordt in dit onderzoek getracht te bevestigen of deze vooroordelen tegenover op onderwijs gebaseerde groepen daadwerkelijk bestaan, waarbij we ons focussen op de attitudes van hoger opgeleiden. Daarnaast wordt onderzocht of en in welke mate culturele smaakvoorkeuren van targets en diversiteit van het sociaal netwerk van participanten, hierop van invloed kunnen zijn.

1.1 Een op educatie gebaseerde bias

Educationisme, zoals Kuppens en collega's (2018) het hebben van een negatieve attitude tegenover mensen met een lagere opleiding noemen, is mogelijk niet alleen één van de laatst 'sociaal geaccepteerde' vooroordelen, maar het hebben van negatieve attitudes tegenover lager opgeleiden zal door sommigen niet eens als 'vooordeel' worden bestempeld. Seksisme en racisme zijn vaak onderwerp van gesprek in de huidige maatschappij en men wordt er op veroordeeld als je publiekelijk een seksistische of racistische mening hebt en laat blijken. Dat er ondertussen ook veel vooroordelen over lager opgeleiden bestaan en dat deze daarnaast schadelijk zijn, zijn weinig mensen zich van bewust.

Toch wordt uit het hiervoor genoemde onderzoek duidelijk dat hoger opgeleide mensen daadwerkelijk meer negatieve attitudes hebben tegenover lager opgeleide mensen (de *outgroup*) dan tegenover hun eigen groep (de *ingroup*), een manier van oordelen die we de *intergroup bias* noemen. Dit is opvallend, omdat het over het algemeen juist de lage status groepen zijn die meer intergroup bias vertonen (Mullen, Brown, & Smith, 1992). Daarnaast wordt er van hoger opgeleiden vaak verwacht dat ze juist toleranter zijn tegenover andere groepen, een idee gebaseerd op de *moral enlightenment* theorie van Stouffer (1955). Zo zouden ze een bepaalde manier van denken hebben ontwikkeld waardoor ze andere groepen

met dezelfde waarden beoordelen als dat ze zichzelf zouden doen, daardoor geen negatieve attitudes richting de outgroup hebben en minder intergroepsbias vertonen. Deze meer tolerante houding van hoger opgeleiden zou overigens juist door hun opleiding zijn gefaciliteerd en blijkt ook wel degelijk te bestaan als het gaat om het beoordelen van groepen op basis van bijvoorbeeld etniciteit en geslacht (Carvacho et al., 2013), maar het onderzoek van Kuppens en collega's toont aan dat die tolerante houding niet geldt wanneer het om het beoordelen van lager opgeleiden gaat.

Een mogelijke verklaring voor het bestaan van deze educatie bias, stellen zij in de sociale identiteitstheorie van Tajfel en Turner (1979). Volgens deze theorie categoriseren we andere mensen, maar ook onszelf, in groepen om onze sociale omgeving beter te begrijpen. Deze groepen bepalen onze sociale identiteit en geven ons het gevoel ergens bij te horen, wat ons een positief gevoel geeft en gevoelens van eigenwaarde versterkt. We voelen ons verbonden met de anderen in de groep en hebben een positieve attitude richting onze ingroup.

Echter, om het zelfbeeld te kunnen versterken, probeert de ingroup negatieve aspecten van de outgroup te vinden. Dit proces heeft twee zaken tot gevolg, men is geneigd de eigen groep positiever te beoordelen en de andere groep te benadelen (Brewer, 1999).

Als we de sociale identiteitstheorie toepassen op, op onderwijs gebaseerde groepen, zouden hoger opgeleiden zichzelf (als ingroup) positiever evalueren, omdat ze zich vergelijken met lager opgeleiden (de outgroup). Zij kunnen hun positievere gevoelens ten opzichte van zichzelf bijvoorbeeld legitimeren door te veronderstellen dat ze voor het bereiken van hun hogere positie zelf hard hebben gewerkt. En als een hoog opleidingsniveau wordt gezien als iemands eigen verdienste (of het ontbreken ervan als eigen 'schuld'), zal hij minder moeite hebben met het bestaan van sociale ongelijkheid op basis van verschillen in educatie. Want de lager opgeleide kan er toch ook voor kiezen om harder te gaan werken en zo meer te bereiken?

Ver doorgetrokken, zou deze gedachtegang kunnen leiden tot iets wat Young (1959) ‘meritocratie’ noemde, een maatschappij waarin iemands plaats in de hiërarchie gebaseerd is op zijn of haar verdiensten (vormgegeven door een combinatie van talent en hard werken). Zo’n maatschappij zou echter verre van perfect zijn, omdat uit onderzoek is gebleken dat het behalen van academisch succes helaas niet simpelweg het resultaat is van deze combinatie (Bukodi et al., 2014). Zo groeit bijvoorbeeld lang niet iedereen op met dezelfde mogelijkheden.

1.2 De rol van cultureel kapitaal

De term ‘cultureel kapitaal’ werd geïntroduceerd door de Franse socioloog Pierre Bourdieu (1986) en beschrijft het geheel van kennis, gedragingen, stijl en opleidingsniveau van een individu waarmee hij zijn sociale status kan demonstreren. Volgens Bourdieu hebben zij die over meer cultureel kapitaal beschikken meer kansen en mogelijkheden in onze samenleving en des te hoger iemands cultureel kapitaal, des te hoger zijn sociale status en macht.

Volgens Bourdieu valt cultureel kapitaal te onderscheiden in drie verschillende vormen: de belichaamde staat, de geobjectiverde staat en de geïnstitutionaliseerde staat. De belichaamde staat gaat over de kennis en gewoontes die mensen over tijd verkrijgen en waar ze zelf voor moeten werken. Het gaat niet alleen om zaken die geleerd worden via onderwijs, maar juist ook door middel van socialisatie in de omgeving waarin iemand opgroeit, zoals het kunnen bespelen van een instrument, aangeleerde tafelmanieren, de gesproken taal of het vermogen dure kunst te appreciëren. Ook de culturele smaakvoorkeuren die iemand preferereert vallen hieronder. Deze vorm van cultureel kapitaal kan niet worden overgedragen, ze ligt opgeslagen in het individu.

De geobjectiverde staat omvangt tastbare culturele goederen, zoals boeken, schilderijen of instrumenten. Hoe luxer de goederen, des te meer cultureel kapitaal. Zo lijkt

iemand die een gloednieuwe Mercedes aanschaft over een groter kapitaal te beschikken dan iemand die een tweedehands Ford Focus bezit. Maar hoewel iedereen die de economische middelen ervoor heeft deze goederen kan verkrijgen, weten volgens Bourdieu alleen die individuen die ook beschikken over het benodigde belichaamde cultureel kapitaal, deze goederen ook daadwerkelijk op waarde te schatten. Dit is bijvoorbeeld het geval bij bepaalde kunstwerken.

De geïnstitutionaliseerde staat gaat over iemands opleidingsniveau, academische kwalificaties en diploma's. Iemand die zijn diploma behaalt aan een prestigieuze, buitenlandse universiteit waar jaarlijks maar enkele studenten worden toegelaten, beschikt over een groter cultureel kapitaal dan iemand die hier een HBO-diploma behaalt.

Het bestaan van grote verschillen in de hoeveelheid cultureel kapitaal die mensen in onze samenleving in hun bezit hebben, is overigens ook van invloed op de sociale ongelijkheid op basis van onderwijs. Omdat het onderwijssysteem vervuld is van impliciete culturele normen die bekend zijn bij hen die van huis uit cultureel kapitaal hebben meegekregen (Bourdieu & Passeron, 1990), hebben studenten met meer cultureel kapitaal het voordeel dat zij door hun opvoeding meer kennis hebben van de academische cultuur, waardoor het makkelijker is voor hen om in deze omgeving maximaal te presteren (Goudeau & Croizet, 2017). Dit laat onder andere zien dat de kansen en mogelijkheden die een individu heeft, verre van gelijk verdeeld zijn, en het meritocratische gedachtegoed, waarbij je door hard werken alles kunt bereiken, niet voor iedereen zal gelden.

1.3 Highbrow en lowbrow smaakvoorkeuren

Mensen die beschikken over veel cultureel kapitaal hebben smaakvoorkeuren die ook wel *highbrow* worden genoemd, een bestaande term die echter pas bekendheid verwierf toen hij in 1902 werd beschreven door Will Irvin, een journalist voor de Amerikaanse krant "The Sun" (Hendrickson, 2008). De term zou zijn gebaseerd op het (nooit bewezen) frenologische

idee dat meer intelligente mensen hogere voorhoofden zouden hebben. Daar tegenover worden de smaakvoorkeuren van mensen met weinig cultureel kapitaal dan ook wel *lowbrow* genoemd. In de herkomst van deze termen wordt opnieuw een verband gelegd tussen cultureel kapitaal en educatie. Dat educatie sterk gerelateerd is aan smaakvoorkeuren, ondervond ook Sullivan (2001). Uit haar onderzoek bleek dat studenten die op school goed presteren, daarnaast regelmatig complexe fictie lezen, naar documentaires keken en theaters, musea of kunstgalerijen bezochten, allemaal voorbeelden van highbrow activiteiten. Ook blijkt het vanaf jonge leeftijd deelgenoot worden gemaakt van bepaalde highbrow activiteiten, zoals als kind worden voorgelezen of meegenomen naar musea, voorspellers van later academisch succes (Bradley et al., 2001).

Naast educatie, beoordelen mensen elkaar ook op basis van smaakvoorkeuren, omdat we onze eigen voorkeuren hierin mogelijk kunnen herkennen, of juist helemaal niet. De *similarity/attraction theory* (Berscheid & Walster, 1969; Byrne, 1971) stelt dat mensen zijn geneigd om individuen waar ze zich in herkennen leuker te vinden en meer te waarderen.

Omdat wij verwachten dat onze hoog opgeleide participanten ook veelal highbrow smaakvoorkeuren hebben, verwachten wij dan ook dat zij targets met highbrow smaakvoorkeuren positiever zullen evalueren dan targets met lowbrow smaakvoorkeuren.

1.4 Diversiteit van een sociaal netwerk

Naast de invloed van smaakvoorkeuren, zijn wij in deze studie ook benieuwd naar de invloed van het sociale netwerk op educatie bias, waarbij ‘sociaal netwerk’ het netwerk van individuen, zoals vrienden, kennissen en collega’s, verbonden door interpersoonlijke relaties omvat (Merriam-Webster, n.d.). Eerder onderzoek geeft namelijk aanwijzingen dat het hebben van een divers sociaal netwerk mogelijk zorgt voor een vermindering van de educatie bias die hoger opgeleiden vertonen (Meijer, 2021; Onderstijn, 2021).

Dat een divers netwerk de educatie bias mogelijk vermindert, kan verklaard worden aan de hand van de contacthypothese van Allport (1954). Hierin stelt hij dat contact tussen de ingroup en outgroup kan zorgen voor positievere attitudes ten opzichte van elkaar. Contact zorgt ervoor dat leden van de ingroup zich kunnen inleven in het perspectief van de outgroup, waardoor vooroordelen kunnen verminderen (Pettigrew et al., 2011).

Veel hoger opgeleiden zullen tijdens hun opleiding, maar ook later in het werkveld, vooral individuen om zich heen hebben met dezelfde educatieve achtergrond. Maar eventueel zien zij op andere vlakken in het dagelijks leven, bijvoorbeeld bij sport of hobby, juist wel meer diverse sociale contacten. Onze hypothese stelt dat hoe meer divers iemands sociale netwerk is, des te minder educatie bias ze vertonen.

1.5 Huidige studie en hypotheses

De huidige studie tracht het bestaan van een op onderwijs gebaseerde intergroepsbias door hoger opgeleiden te bevestigen. Daarnaast wordt onderzocht of en hoe culturele smaakvoorkeuren, en diversiteit van het sociale netwerk, hierop mogelijk van invloed zijn. Aan de hand van uitkomsten van eerdere onderzoeken zijn er vier hypotheses opgesteld. De eerste hypothese stelt dat hoger opgeleiden een op onderwijs gebaseerde intergroepsbias vertonen en dus meer negatieve attitudes tegenover lager opgeleiden dan tegenover hun eigen groep hebben.

De tweede hypothese stelt dat mensen met highbrow smaakvoorkeuren positiever worden beoordeeld dan mensen met lowbrow smaakvoorkeuren, oftewel een hoofdeffect voor smaakvoorkeuren. Wij verwachten dat zij positiever beoordeeld zullen worden, omdat onze participanten zelf ook veelal highbrow smaakvoorkeuren hebben en ze zich daardoor met deze targets zullen identificeren.

Het is mogelijk dat een positievere evaluatie van hoog opgeleiden door hoog opgeleiden deels te verklaren is door de aanname dat ze meer op elkaar lijken, met name in

termen van culturele smaakvoorkeuren. Hoog opgeleiden zullen zich, ongeacht het opleidingsniveau van de targets, herkennen in de targets met highbrow smaakvoorkeuren en deze dus positief evalueren, omdat smaakvoorkeuren een grotere rol spelen in hoe we anderen evalueren dan educatie. Voor de targets met lowbrow smaakvoorkeuren, zal degene met een hoge opleiding nog steeds positiever worden beoordeeld, omdat de participanten hier nog een bron van gelijkens in zien. Het target met lowbrow smaakvoorkeuren en een lage educatie, zal het minst positief worden geëvalueerd.

Misschien kan de negatieve evaluatie van laag opgeleiden dus worden verklaard door de negatieve evaluatie van hun lowbrow smaakvoorkeuren, en heeft het opleidingsniveau van de targets niet langer een significant effect op hun evaluatie. Daarom stelt de derde hypothese een interactie effect voor tussen smaakvoorkeuren en educatielevel op educatie bias, waarbij smaakvoorkeuren als moderator wordt verwacht.

Ten slotte stelt de vierde hypothese dat mensen met een meer divers sociaal netwerk een lagere educatie bias vertonen, wat van de variabele 'divers netwerk' een moderator maakt, omdat een meer divers netwerk zorgt voor meer contact tussen lager en hoger opgeleiden.

Methode

Participanten & Design

Voor deze studie is een doelgerichte sample van 243 participanten gebruikt. Een deel van deze participanten zijn gerekruteerd vanuit de populatie psychologiestudenten van de Rijksuniversiteit Groningen ($N = 96$); zij waren onderdeel van de SONA (een online onderzoeksplatform van de universiteit) participantenpool en kregen cursus credits in ruil voor hun deelname. De rest van de respondenten zijn gerekruteerd vanuit de onderzoekers' sociale cirkel ($N = 147$). Om de steekproef te vergroten, is gebruik gemaakt van de zogenaamde 'sneeuwbaltechniek', waarbij participanten werden aangemoedigd om de vragenlijst verder te delen met mensen die ze kenden. Participanten die niet tot de groep hoger opgeleiden behoorden, die het *informed consent* niet hadden ingevuld of die de vragenlijst niet volledig hadden afgerond, werden uitgesloten ($N = 14$). Derhalve zijn 229 deelnames ($M_{\text{leeftijd}} = 22.3$, $SD_{\text{leeftijd}} = 10.6$) gebruikt voor de uiteindelijke analyse. Een totaal aantal van 182 participanten was ten tijde van de studie nog aan het studeren; 45 participanten hadden al een diploma in het hoger onderwijs behaald. Tabel 1 toont de overige socio-demografische kenmerken van deze respondenten.

Tabel 1

Socio-demografische kenmerken respondenten

	Subsample	
	<i>n</i>	%
Gender		
Male	61	26.6
Female	165	72.1
Other	3	1.3
Nationality		
Dutch	81	35.4
Geman	90	39.3
British		
Other European	36	15.7
Non-European	22	9.6

Note. $N = 229$.

Er is gebruik gemaakt van een 2 (“culturele smaakvoorkeuren”: highbrow vs. lowbrow) x2 (“educatielevel”: hoog opgeleid vs. laag opgeleid) experimenteel design. De onafhankelijke variabelen waren culturele smaakvoorkeuren en educatielevel en de afhankelijke variabelen waren de attitudes tegenover hoog en laag opgeleiden. Diversiteit van sociaal netwerk is in deze studie als covariaat gebruikt.

Procedure & Materialen

Voor het uitvoeren van de survey is gebruik gemaakt van het online platform Qualtrics (www.qualtrics.com). Een vragenlijst bestaande uit 37 items (+ 5 algemene vragen met betrekking tot demografische kenmerken) is gebruikt om data te verzamelen. De vragen zijn gesteld in het Engels, om een zo groot mogelijke doelgroep te kunnen bereiken. Participanten hadden toegang tot de vragenlijst via een online link of via de SONA website. Het onderzoeksdesign is goedgekeurd door de Ethische Commissie Psychologie van de faculteit Gedrags- en Maatschappijwetenschappen aan de Rijksuniversiteit Groningen. Data is verzameld over de periode van 27 november 2021 tot 7 december 2021. Voordat ze startten met de survey, gaven de participanten *informed consent*. Iedere participant kreeg dezelfde set aan vragen te beantwoorden. Alle gebruikte items uit de vragenlijst kunnen worden gevonden in Appendix A. De vragen werden in de hierna getoonde volgorde gepresenteerd.

Algemene informatie

Vragen over het educatielevel en andere demografische kenmerken van de participanten. Er zijn vragen gesteld met betrekking tot leeftijd, geslacht, nationaliteit, arbeidsstatus, hoogst behaalde opleidingsniveau, en het opleidingsniveau dat ze momenteel volgen.

Attitudes ten opzichte van hoog en laag opgeleiden

Voor de vragen over deze variabele is gebruik gemaakt van een *cover story*, waardoor de participanten zouden moeten gaan geloven dat er onderzoek werd gedaan naar het proces

rondom het maken van vrienden. Na het lezen van deze *cover story*, kregen de participanten vier verschillende profielen gepresenteerd. Deze profielen varieerden in educatielevel en culturele smaakvoorkeuren in een 2 (educatie: laag versus hoog) bij 2 (culturele smaakvoorkeuren: lowbrow versus highbrow) within-subjects design. Om een hoge opleiding te duiden, spraken we over “Final stage of their Bachelor in the faculty of Economics and Business” en “Working on their Bachelor thesis in the faculty of Law”. Voor een lage opleiding, gebruikten we “Recently finished their Sales Employee training” en “Working on their final project for their carpenter apprenticeship”.

Culturele smaakvoorkeuren werden gekozen aan de hand van de resultaten van een presurvey, waaruit was vastgesteld welke smaakvoorkeuren vallen onder de categorie highbrow en welke onder lowbrow. De manipulatie van smaakvoorkeuren omvatte preferenties met betrekking tot muziek, films, hobby’s, sport en Tv-programma’s. De volledige beschrijving van de gebruikte smaakvoorkeuren kan worden gevonden in Tabel 2.

Tabel 2

Manipulatie van culturele smaakvoorkeuren (gemiddelden indiceren hoe typerend voor hoog of laag opgeleiden iedere voorkeur werd beoordeeld in een pilot studie)

Themes	Average Score
Profile A (high brow)	
Jazz	1.3
Indie	0.4
Playing a Musical Instrument (Piano)	1.3
Tennis	1.2
Profile B (high brow)	
Documentaries	1.8
Independent Movies	1.2
Reading a Book	1.7
Visit a Museum	1.8
Sailing	1.4
Profile C (low brow)	
Adventure Films	-0.4
Rap	-0.9
Doing TikTok Videos	-1.2

Going to Local Sports Bar	-0.9
Profile D (low brow)	
Play Online Games (Fortnite)	-0.6
Football	-0.5
Romcom	-0.5
Watch a Football Match	-0.5

Note. De nummers refereren naar de gemiddelde score op een schaal van -3 tot 3, waarbij -3 wordt beschouwd als meest typerend voor laag opgeleiden en 3 als meest typerend voor hoog opgeleiden.

Een volledig profiel van iemand die laag is opgeleid en highbrow smaakvoorkeuren heeft, bestond bijvoorbeeld uit de volgende kenmerken: *“Education: recently finished their Sales Employee training”*, *“Career outlook: Applying to work in a store in the city centre”*, *“Listens to jazz and indie music, like Miles Davis and Arctic Monkeys”*, *“Plays the piano”*, *“Plays tennis twice a week”*, en *“Life motto: ‘Every day is a day you have never seen before’”*.

Om de door de participanten toegekende evaluaties aan de profielen te meten, zijn er 3 items gebruikt, beantwoord op een zevenpunts Likertschaal (0= *helemaal niet waarschijnlijk*, 6= *erg waarschijnlijk*). De vragen waren gericht op de mate van aardig vinden (*liking*), neiging tot vriendschap sluiten, en identificatie, en zijn terug te vinden in Appendix A. Deze drie vragen werden samen vertoond, steeds nadat de participant de informatie over ieder individueel profiel had kunnen lezen. De antwoorden werden samengevoegd tot één gemiddelde score met betrekking tot profiel evaluatie ($\alpha = .58$). Tot slot werd de participanten nog gevraagd om de vier profielen te rangschikken, op volgorde van hoe groot zij de kans achtten met hen bevriend te kunnen worden, waarbij de rangschikking afliep van meest waarschijnlijk naar minst waarschijnlijk.

Diversiteit van sociaal netwerk

De diversiteit van het sociaal netwerk van de participanten werd gemeten door vragen met betrekking tot de kenmerken van hun sociaal netwerk, waarbij gebruik werd gemaakt van een vijfpunts Likertschaal (1= *helemaal mee oneens*, 5= *helemaal mee eens*). Stellingen

waren, “I have friends and family from different socioeconomic backgrounds”, “My acquaintances (Bekante, Kennissen) come from a variety of different socioeconomic backgrounds”, en “When I was growing up, I had contact with people from different socioeconomic backgrounds”. Daarnaast werd de kwantiteit van hun contact met lager opgeleiden gemeten, aan de hand van een zevenpunts Likertschaal (1= *niemand*, 7= *iedereen*). Participanten indiceerden deze hoeveelheid voor zowel hun familie en goede vrienden, als minder nabije contacten (zoals collega’s, buren en kennissen), door antwoord te geven op de vraag “Please take a guess as to how many people in your network are lower educated”.

Verder zijn er in de vragenlijst nog een aantal aanvullende variabelen gemeten die niet zijn meegenomen in de analyse, omdat ze geen deel uitmaken van de huidige studie. Deze variabelen waren ‘opleidingsniveau ouders’, ‘aanvaardbaarheid van het beoordelen van mensen op basis van verschillende kenmerken’, ‘ervaren gelijkenis’, ‘smaakvoorkeuren van participanten’, ‘perceptie van politieke dreiging’, en ‘meritocratische overtuigingen’.

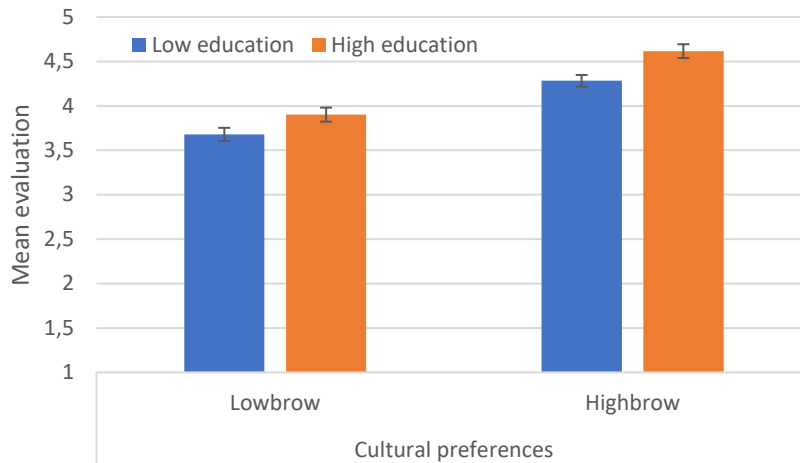
Resultaten

De relevante populatie voor dit onderzoek waren enkel de hoger opgeleide participanten. Er zijn 14 deelnemers uit de sample verwijderd, omdat uit de vragenlijst bleek dat zij lager opgeleid waren. De data van de overgebleven 229 participanten is met behulp van SPSS geanalyseerd. De assumpties van normaliteit en homoscedasticiteit werden getest en bleken niet geschonden (Appendix B). Voor het toetsen van significantie wordt een alfa level van 0.05 gebruikt. We hebben gebruik gemaakt van een herhaalde metingen ANOVA voor het testen van een hoofdeffect voor educatie, een hoofdeffect voor culturele smaakvoorkeuren, een interactie effect tussen educatie en smaakvoorkeuren, en een interactie effect tussen educatie en diversiteit van sociaal netwerk.

De eerste hypothese die getoetst is, stelt dat hoger opgeleiden een op onderwijs gebaseerde intergroepsbias vertonen en dus meer negatieve attitudes tegenover lager opgeleiden dan tegenover hun eigen groep hebben. Aan de hand van de herhaalde metingen ANOVA op de evaluaties van de verschillende profielen, werd een significant hoofdeffect gevonden voor de factor educatie, $F(1,220) = 20.29, p < .001, MSE = 17.21, \eta^2 = .08$. Dit resultaat betekent dat in onze studie hoger opgeleiden significant positiever ($M = 3.98$) worden beoordeeld dan lager opgeleiden ($M = 4.26$) en bevestigt dus de hypothese. Een grafische weergave van dit resultaat is te vinden in Figuur 1.

Figuur 1

Attitudes ten opzichte van de verschillende profielen (SE error bars)



Vervolgens is de tweede hypothese getoetst, die stelt dat mensen met highbrow smaakvoorkeuren positiever worden beoordeeld dan mensen met lowbrow smaakvoorkeuren, oftewel een hoofdeffect voor smaakvoorkeuren. Dit hoofdeffect voor smaakvoorkeuren werd ook significant bevestigd, $F(1,220) = 84.19$, $p < .001$, $MSE = 96.45$, $\eta^2 = .28$. Dit resultaat betekent dat in onze studie mensen met highbrow smaakvoorkeuren significant positiever ($M = 3.79$) worden beoordeeld dan mensen met lowbrow smaakvoorkeuren ($M = 4.45$). Ook dit hoofdeffect is terug te zien in Figuur 1.

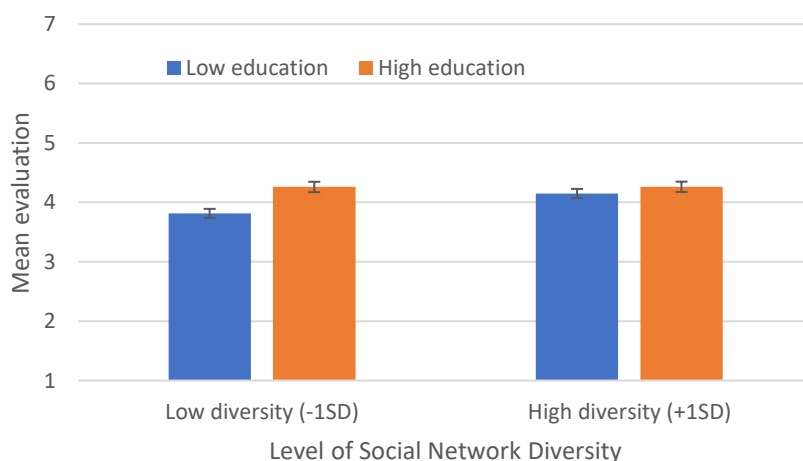
In de derde hypothese wordt een interactie effect tussen smaakvoorkeuren en educatielevel op educatie bias verwacht, waarbij smaakvoorkeuren een moderator is. Kijkend naar het interactie effect bleek deze niet significant, $F(1,219) = 1.028$, $p = .312$, $MSE = .765$, $\eta^2 = .005$. De variabelen educatie en smaakvoorkeuren hebben wel beide een significant hoofdeffect, maar er blijkt geen significant interactie effect. Het gecombineerde effect van beide variabelen is dus niet anders dan de som van de individuele effecten. Hoewel smaakvoorkeuren een sterker hoofdeffect hebben dan educatie ($\eta^2 = .28$ bij smaakvoorkeuren ten opzichte van $\eta^2 = .08$ bij educatie; verschil in effectgrootte ook weergegeven in Figuur 1), bewijst dit dat educatie nog steeds een effect heeft onafhankelijk van smaakvoorkeuren. Ook

bij highbrow voorkeuren heeft educatie nog steeds een effect en dus kan de educatie bias niet volledig verklaard worden door smaakvoorkeuren.

De vierde hypothese stelt dat mensen met een meer divers sociaal netwerk een lagere educatie bias vertonen, wat van de variabele ‘divers netwerk’ een moderator maakt. Bij het toetsen werd deze hypothese bevestigd, divers netwerk blijkt een significante interactie term, $F(1,219) = 7.36, p = .007, MSE = 6.07, \eta^2 = .03$. Dit betekent dat hoe meer divers het sociaal netwerk van een persoon is, des te lager is de educatie bias. Voor iemand met een weinig divers netwerk (1 *SD* onder het gemiddelde), is er een sterk simpel effect, $F(1,219) = 26.48, p < .001, \eta^2 = .108$. Zij evalueren hoog opgeleiden significant beter ($M = 4.26$) dan laag opgeleiden ($M = 3.81$). Echter, voor mensen die hoog scoren op de variabele ‘divers netwerk’ (1 *SD* boven het gemiddelde), is er geen significant simpel effect, $F(1,219) = 1.68, p = .20, \eta^2 = .008$. Er is dan dus geen significant verschil tussen de evaluatie van hoog opgeleiden ($M = 4.26$) en de evaluatie van laag opgeleiden ($M = 4.15$). Dit betekent dat er voor deze groep zelfs helemaal geen sprake meer is van een educatie bias. Een grafische weergave van dit interactie effect is te vinden in Figuur 2.

Figuur 2

Attitudes ten opzichte van hoog en laag opgeleiden, met diversiteit van sociaal netwerk als moderator (SE error bars)



Discussie

In dit onderzoek zijn verschillende hypothesen met betrekking tot educatie bias, culturele smaakvoorkeuren en diversiteit van sociaal netwerk onderzocht. Overeenkomstig met het onderzoek van Kuppens en collega's (2018) werd in ons onderzoek een significant hoofdeffect gevonden voor educatie, wat betekent dat hoger opgeleiden een op onderwijs gebaseerde intergroepsbias vertonen en meer negatieve attitudes ten opzichte van lager opgeleiden dan ten opzichte van hun eigen groep hebben. Daarnaast werd, zoals verondersteld in de tweede hypothese, een significant hoofdeffect voor smaakvoorkeuren gevonden. Mensen met highbrow smaakvoorkeuren worden dus positiever geëvalueerd dan mensen met lowbrow smaakvoorkeuren, iets wat te verklaren valt door het hoge opleidingsniveau van onze participanten. Omdat zij hoger opgeleid zijn, beschikken zij waarschijnlijk over meer cultureel kapitaal (Sullivan, 2001), oftewel hebben meer highbrow smaakvoorkeuren. Omdat zij zich daardoor herkennen in de targets met dezelfde smaakvoorkeuren, zijn ze geneigd hen aardiger te vinden en meer te waarderen (Berscheid & Walster, 1969; Byrne, 1971). De derde hypothese verwachtte een interactie effect tussen smaakvoorkeuren en educatielevel op educatie bias, met smaakvoorkeuren als moderator. Hoewel er voor educatie en smaakvoorkeuren beide een hoofdeffect werd gevonden, kwam er uit de statistische analyses geen significant interactie effect naar voren. De educatie bias die hoger opgeleiden vertonen kan dus niet volledig worden verklaard door smaakvoorkeuren, want ook bij de evaluatie van de targets met highbrow voorkeuren is er nog steeds sprake van een significant effect van educatie. De vierde hypothese, die veronderstelde dat de diversiteit van iemands sociale netwerk van invloed is op de mate van educatie bias, werd wel bevestigd, dus de variabele 'divers netwerk' is een significante moderator. Naast dat dit verband verklaard kan worden door Allport's contacthypothese (1954), is het ook een versterking van het bewijs gevonden door Meijer (2021) en Overstijn (2021).

Implicaties

De resultaten van onze studie vormen een uitbreiding van de eerste bewijzen gevonden door Kuppens en collega's (2018) dat ook op onderwijs gebaseerde groepen te maken hebben met vooroordelen, en in dit geval wel door de hoge status groep. In het geval van educatie hebben zij dus duidelijk niet de tolerante houding die hen vaak wordt toebedeeld. Hoewel voor sommigen misschien confronterend, academici zullen onder ogen moeten komen dat deze educatie bias dus wel degelijk bestaat en dat de impact die deze heeft op sociale ongelijkheid in onze samenleving mogelijk erg groot is.

De bevestiging van de vierde hypothese, waarbij duidelijk werd dat wanneer er sprake is van een grote diversiteit in iemands sociale netwerk, de educatie bias lager wordt en op een bepaald punt zelfs volledig verdwijnt, is mogelijk van grote waarde. Deze uitkomst zou namelijk kunnen impliceren dat een gebrek aan sociale contacten divers in opleidingsniveau mogelijk ten grondslag ligt aan het ontstaan van de educatie bias. Omdat het aantal studies naar dit onderwerp helaas nog steeds erg schaars is, zal hier eerst meer onderzoek naar moeten worden gedaan. Maar mocht er uit toekomstig onderzoek voor deze implicatie meer bewijs naar voren komen, dan zou een mogelijke oplossing in het tegengaan van de educatie bias wellicht liggen bij het zorgen voor meer diversiteit in het sociale netwerk van hoog opgeleiden. Overigens zou dit creëren van meer diversiteit misschien niet pas moeten beginnen zodra individuen met een (hogere) opleiding bezig zijn, maar kan meer diversiteit in sociale contacten al van jongs af aan worden gestimuleerd.

Limitaties

Hoewel de uitkomsten van de hypothesen sterke resultaten laten zien, kent onze studie ook een aantal limitaties. Door de manier waarop de participanten voor het onderzoek zijn verzameld, is de representativiteit van deze groep helaas niet optimaal. Zo zijn alle

participanten relatief jong ten opzichte van de algehele populatie, zijn het allemaal studenten die studeren aan de universiteit en zijn ze veelal gerelateerd aan de studie psychologie. Dit maakt de groep niet representatief voor alle hoger opgeleiden, een groep die bijvoorbeeld ook bestaat uit HBO studenten, werkenden of universiteitsstudenten die een opleiding aan een hele andere faculteit volgen, zoals Rechten of Economie.

Daarnaast hebben we voor het opzetten van het onderzoek een *pretest* gedaan om duidelijk te krijgen welke activiteiten individuen over het algemeen als highbrow of lowbrow beschouwen. Maar we hebben in de daarna in de geen gebruik meer gemaakt van een manipulatie check voor de smaakvoorkeuren in de studie, waardoor we niet met zekerheid kunnen stellen dat de participanten gepresenteerde smaakvoorkeuren óók als typerend voor highbrow of juist lowbrow beschouwden.

Ten slotte is de interne validiteit van ons onderzoek erg goed, maar door de opzet van de studie en de manier waarop we de participanten informatie hebben gegeven, kan er niets gezegd worden over de externe (ook wel ecologische) validiteit. Het beoordelen van targets op basis van een lijstje met kenmerken is namelijk niet hoe je normaal gesproken mensen ontmoet en beoordeelt, waardoor we niet met zekerheid kunnen stellen dat de resultaten hetzelfde uit zouden pakken in het dagelijks leven. Onderzoek waarbij targets zowel face-to-face als aan de hand van statische informatie op papier of via een computer worden beoordeeld, toont bijvoorbeeld een significant verschil in evaluatie van de targets aan (Eastwick, Finkel, & Eagly, 2011).

Vervolgonderzoek

Hoewel de onderzoeken die inmiddels zijn gedaan met betrekking tot het bestaan van een educatie bias veelal overeenkomende uitkomsten lijken te hebben, blijft het belangrijk dit te repliceren, omdat het onderzoek dat er is gedaan nog steeds erg beperkt is. Ook de

hypothese over diversiteit van het sociaal netwerk, die eerder al door Meijer (2021) en Overstijn (2021), nu ook door ons is bevestigd, behoeft nog meer replicatie onderzoek.

Daarnaast zou ons onderzoek nogmaals gerepliceerd kunnen worden, waarbij ook de profielen als geheel worden beoordeeld en er sprake is van een manipulatie check om duidelijk te kunnen zien hoe de smaakvoorkeuren worden geïnterpreteerd. Een andere mogelijkheid tot replicatie is het idee onze hypotheses te testen aan de hand van een veldstudie, waarbij participanten targets niet langer via een lijstje op een computerscherm beoordelen, maar hen via face-to-face contact kunnen beoordelen. Ieder target zou dan bijvoorbeeld zelf kunnen vertellen wat hij of zij doet in het dagelijks leven, met betrekking tot werk of opleiding en culturele smaakvoorkeuren zijn. Participanten zouden dan eventueel ook vragen aan de targets mogen stellen, waardoor zij op een meer natuurlijke beeld een volledig beeld kunnen krijgen, voordat ze het target evalueren.

Het zou fijn zijn als toekomstig onderzoek nog meer duidelijk maakt naar de herkomst van de educatie bias, maar wij denken met onze studie al een redelijke stap in de goede richting te hebben gemaakt. Duidelijk is dat het hebben van een sociaal netwerk hoog in diversiteit educatie bias in ieder geval verlaagt, en in sommige gevallen zelfs helemaal kan doen verdwijnen. Een voor de hand liggende oplossing zou daarom zijn om hoger en lager opgeleiden meer en vaker met elkaar in contact te brengen. Hoewel het er maar weinig zijn, zijn er middelbare scholen in Nederland die hun klassen niet op onderwijsniveau indelen, maar waar de leerlingen van alle niveaus bij elkaar zitten. Het zou een vrij grote aanpassing zijn om in onze samenleving dit concept door te trekken naar de meerderheid van het onderwijs, maar met het oog op de uitkomsten van onze studie is dit wel iets wat serieus overwogen zou kunnen worden. Iets wat ook geldt voor de meeste werkplekken, waar ook vooral juist hoog of laag opgeleiden bij elkaar zitten. Ook werkgevers zouden moeten kijken

welke aanpassingen zij kunnen doen om te zorgen voor personeelsleden die meer divers zijn in hun onderwijsachtergrond.

Maar het hoeft niet direct groots. Ieder individu kan natuurlijk zelf zijn steentje bijdragen, door zich bewust te zijn van het bestaan van de educatie bias en daarom juist het contact zelf op te zoeken en aan te gaan met mensen die voor hen tot de outgroup behoren. Zoek een nieuwe hobby of sport waarvan je weet dat ze een divers publiek aan trekken, of maak eens vaker een praatje met een buurman of kennis waarvan je weet dat hij of zij behoort tot de groep lager opgeleiden.

Referenties

- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*, Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Aranson, E., Wilson, T. D., & Akert, R. M. (2013). *Social psychology* (8th. Ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Education.
- Berscheid, E., & Walster, E. (1969). Rewards Others Provide: Similarity. *Interpersonal Attraction*, 69-91. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. Richardson (Ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (New York, Greenwood), 241-258
- Bourdieu, P., & Passeron, J. C. (1990). *Reproduction in education, society and culture*. London, England: Sage.
- Bradley, R. H., Corwyn, R. F., Pipes McAdoo, H. P., & Garcia Coll, C. (2001). The home environments of children in the United States Part I: Variations by age, ethnicity, and poverty status. *Child Development*, 72(6), 1844-1867. <https://doi-org.proxy-ub.rug.nl/10.1111/1467-8624.t01-1-00382>
- Brewer, M. B. (1999). The psychology of prejudice: Ingroup love or outgroup hate? *Journal of Social Issues*, 55(3), 429–444. <https://doi-org.proxy-ub.rug.nl/10.1111/0022-4537.00126>
- Bukodi, E., Erikson, R., & Goldthorpe, J. H. (2014). The effects of social origins and cognitive ability on educational attainment: Evidence from Britain and Sweden. *Acta Sociologica*, 57(4), 293–310. <https://doi-org.proxy-ub.rug.nl/10.1177/0001699314543803>
- Byrne, D. E. (1971). *The Attraction Paradigm*. New York: Academic Press.

- Carvacho, H., Zick, A., Haye, A., González, R., Manzi, J., Kocik, C., & Bertl, M. (2013). On the relation between social class and prejudice: The roles of education, income, and ideological attitudes. *European Journal of Social Psychology, 43*(4), 272–285.
<http://dx.doi.org/10.1002/ejsp.1961>
- Eastwick, P. W., Finkel, E. J., & Eagly, A. H. (2011). When and why do ideal partner preferences affect the processes of initiating and maintaining romantic relationships? *Journal of Personality and Social Psychology, 11*, 1012-1032.
- Eikemo, T. A., Huisman, M., Bambra, C., & Kunst, A. E. (2008). Health inequalities according to educational level in different welfare regimes: A comparison of 23 European countries. *Sociology of Health & Illness, 30*, 565–582. doi:10.1111/j.1467-9566.2007.01073.x.
- Goudeau, S., & Croizet, J.C. (2016). Hidden Advantages and Disadvantages of Social Class. *Psychological Science, 28*(2), 162-170.
- Hendrickson, R. (2008). *The facts on file encyclopedia of word and phrase origins* (4th ed.). New York: Facts On File
- Kuppens, T., Spears, R., Manstead, A. S. R., Spruyt, B., & Easterbrook, M. J. (2018). Educationism and the irony of meritocracy: Negative attitudes of higher educated people towards the less educated. *Journal of Experimental Social Psychology, 76*, 429–447. <https://doi-org.proxy-ub.rug.nl/10.1016/j.jesp.2017.11.001>
- Lutz, W., & Kebede, E. (2018). Education and Health: Redrawing the Preston Curve. *Population and development review, 44*(2), 343–361.
<https://doi.org/10.1111/padr.12141>
- Meijer, H. J. A. (2021). *De invloed van het sociale netwerk op attitudes tegenover lageropgeleiden*. Unpublished bachelor's thesis, University of Groningen.

- Merriam-Webster. (n.d.) Social network. In *Merriam-Webster.com dictionary*. Retrieved January 8, 2022, from <https://www.merriam-webster.com/dictionary/social%20network>
- Mullen, B., Brown, R., & Smith, C. (1992). Ingroup bias as a function of salience, relevance, and status: An integration. *European Journal of Social Psychology*, 22(2), 103–122. <https://doi-org.proxy-ub.rug.nl/10.1002/ejsp.2420220202>
- Onderstijn, T. (2021). *Using the intergroup contact theory to explain negative attitudes against people with lower levels of education*. Unpublished bachelor's thesis, University of Groningen.
- Pettigrew, T. F., Tropp, L. R., Wagner, U., & Christ, O. (2011). Recent advances in intergroup contact theory. *International Journal of Intercultural Relations*, 35(3), 271–280. <https://doi-org.proxy-ub.rug.nl/10.1016/j.ijintrel.2011.03.001>
- Preston, S. H. (1975). The Changing Relation between Mortality and Level of Economic Development. *Population Studies*, 29(2), 231–248. <https://doi.org/10.2307/2173509>
- Stouffer, S. A. (1955). *Communism, conformity, and civil liberties: A cross-section of the nation speaks its mind*. Doubleday.
- Sullivan, A. (2001). Cultural capital and educational attainment. *Sociology*, 35(4), 893–912. <https://doi-org.proxy-ub.rug.nl/10.1177/0038038501035004006>
- Tajfel, H., Turner, J. C., Austin, W. G., & Worchel, S. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. *Organizational Identity: A reader*, 56(65), 9780203505984-16.
- Tannock, S. (2008). The problem of education-based discrimination. *British Journal of Sociology of Education*, 29(5), 439–449. <https://doi-org.proxy-ub.rug.nl/10.1080/01425690802326846>

Young, M. (1958). *The rise of the meritocracy 1870-2033: An essay on education and equality*. London: Thames and Hudson.

Appendix A

Gebruikte items uit de vragenlijst

Demographics

How old are you?

What is your gender?

- Male
- Female
- None of the above

What is your nationality?

- Dutch
- German
- British
- Other European
- Non-European

Items Regarding Educational Background

Which of the following describes best what you have been doing for the last two weeks?

- In paid work (or away temporarily, employee, self-employed, working for family business)
- In education (not paid by employer) even if on vacation
- Unemployed
- Permanently sick or disabled
- Retired
- Doing housework, looking after children or other persons
- Other (please specify)

What is the highest level of education you have achieved?

- No qualifications
- Less than an upper secondary diploma
- Upper secondary diploma or equivalent (*general or vocational; e.g., A-level, BTEC, Abitur/Fachhochschulreife, HAVO, VWO, MBO 2-3-4, matricular examination*)
- Short-cycle or vocational tertiary education (*e.g., MBO-4 specialist, HBO Associate degree, Ausbildung, Berufsoberschule, Abendgymnasium, specialist Vocational Qualification, Higher national certificate/diploma, or equivalent*)
- Bachelor's degree or equivalent (*University, Applied Sciences, Fachhochschule (FH), WO, HBO*)
- Master's degree or equivalent
- Doctoral degree or equivalent
- Other (please specify)

What level of education are you currently following?

- Upper secondary diploma or equivalent (*general or vocational; e.g., A-level, BTEC, Abitur/Fachhochschulreife, HAVO, VWO, MBO 2-3-4, matricular examination*)
- Short-cycle or vocational tertiary education (*e.g., MBO-4 specialist, HBO Associate degree, Ausbildung, Berufsoberschule, Abendgymnasium, specialist Vocational Qualification, merkonomi, Higher national certificate/diploma, or equivalent*)
- Bachelor's degree or equivalent (*University, Applied Sciences, Fachhochschule (FH), WO, HBO*)
- Master's degree or equivalent
- Doctoral degree or equivalent
- Other (please specify)

Items Related to Evaluation Four Profiles

Choosing friends intro

Groningen is an international city where various nationalities come together. However, knowledge about the nationality or solely hearing an accent leads to the automatic activation of stereotypes. In this study we want to focus on the process of choosing friends, independently of their nationality but based on who that person really is. In the following part of the study descriptions of four individuals will be presented. You will be asked to indicate how much you like each of them.

Questions (answered four times, for each of the profiles)

How much do you like this person?

How likely is it that you would choose this person as your friend?

How much do you identify with this person?

Rank the profiles from most likely to befriend to least likely to befriend

- Friend A
- Friend B
- Friend C
- Friend D

Items Related to Social Network Diversity

Now we would like to know about the characteristics of your social network. Please indicate how much you agree with the following statements.

- I have friends and family from different socioeconomic backgrounds.
- My acquaintances (Bekante, Kennissen) come from a variety of different socioeconomic backgrounds.
- When I was growing up, I had contact with people from different socioeconomic backgrounds.

Now we would like to ask you a few questions about your contact with people who have lower levels of formal education. Lower educated people are those who dropped out or

stopped studying after secondary school (high school). Please take a guess as to how many people in your network are lower educated.

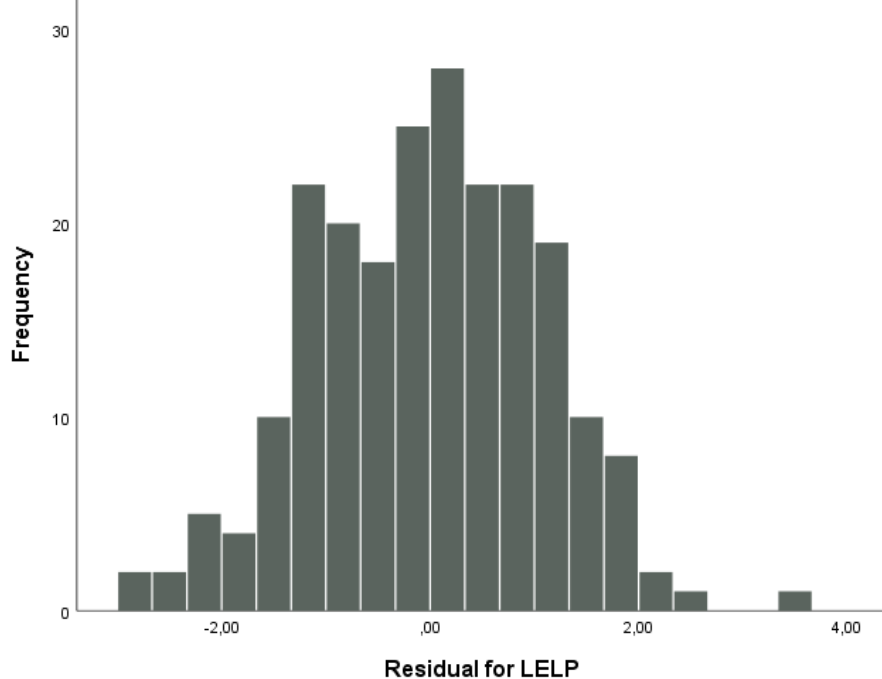
- Among your family and close friends.
- Among less close contacts such as neighbours, colleagues, acquaintances.

Appendix B

Figuur 3, 4, 5 en 6 tonen aan dat de assumptie van normaliteit niet is geschonden.

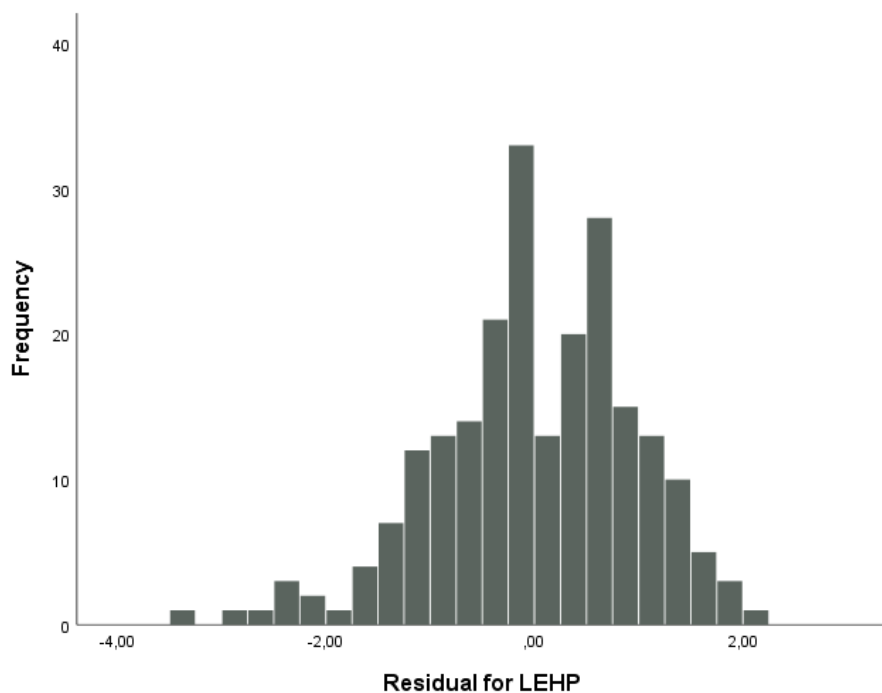
Figuur 3

Histogram profiel 1 (low educated/lowbrow preferences)



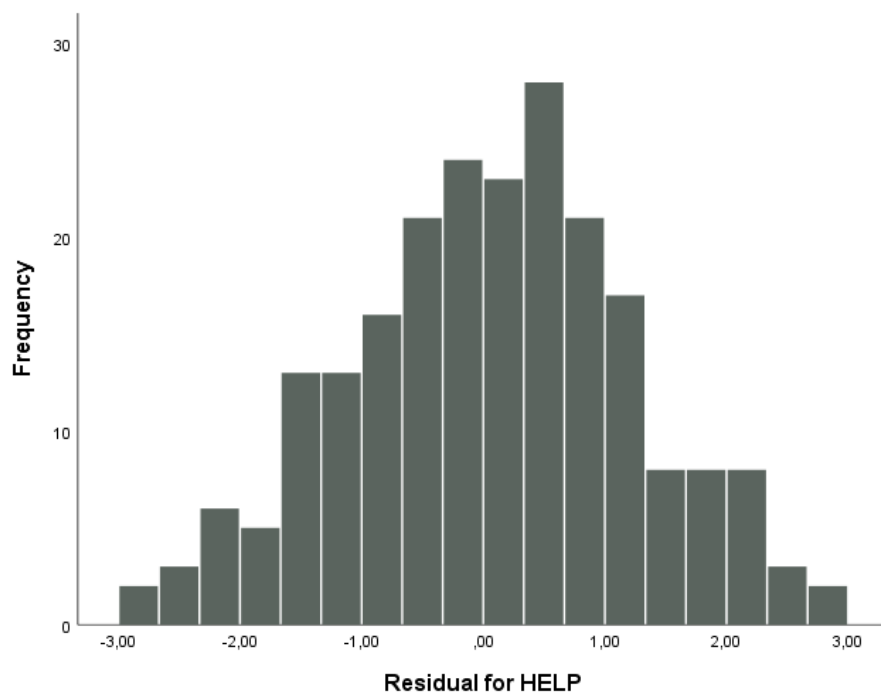
Figuur 4

Histogram profiel 2 (low educated/highbrow preferences)

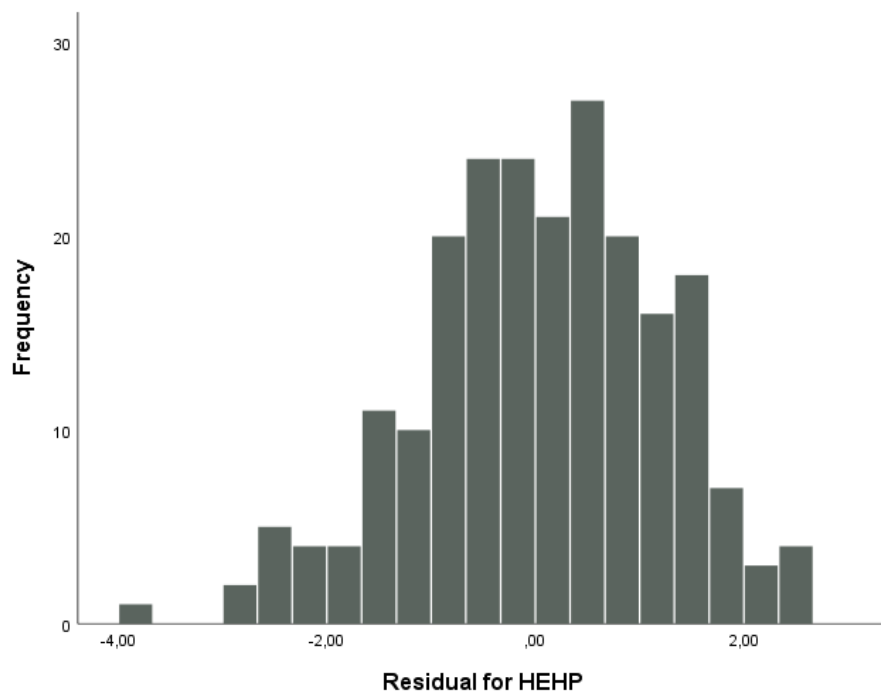


Figuur 5

Histogram profiel 3 (high educated/lowbrow preferences)

**Figuur 6**

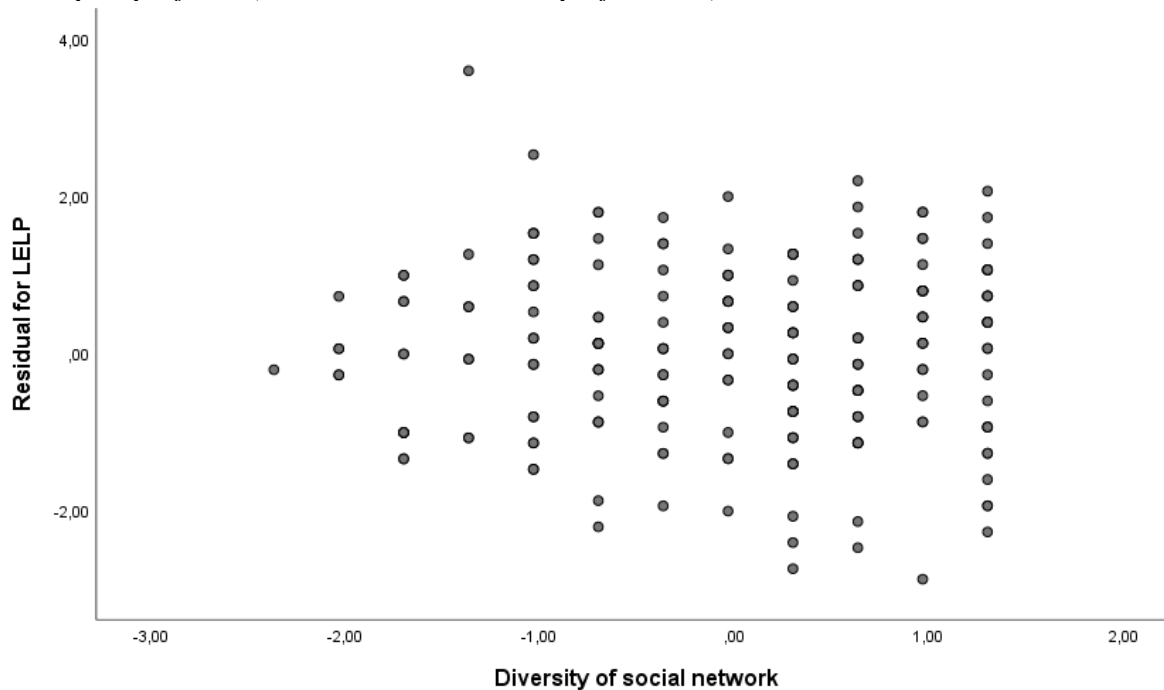
Histogram profiel 4 (high educated/ighbrow preferences)



Figuur 7, 8, 9 en 10 tonen aan dat de assumptie van homoscedasticiteit niet is geschonden.

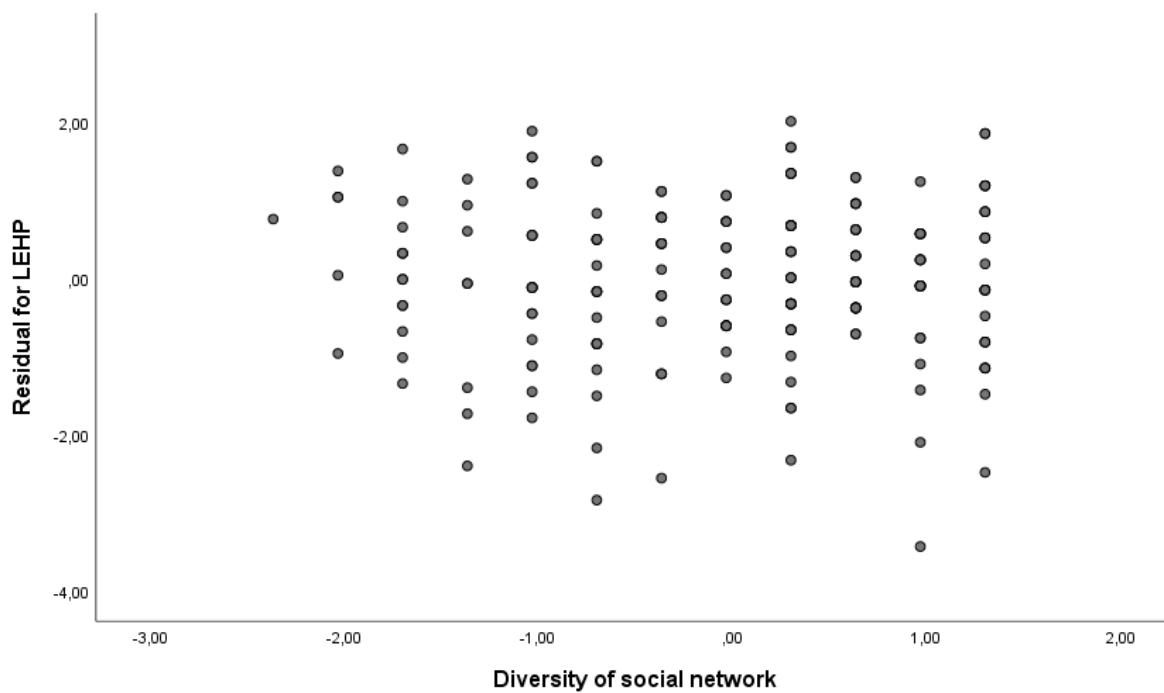
Figuur 7

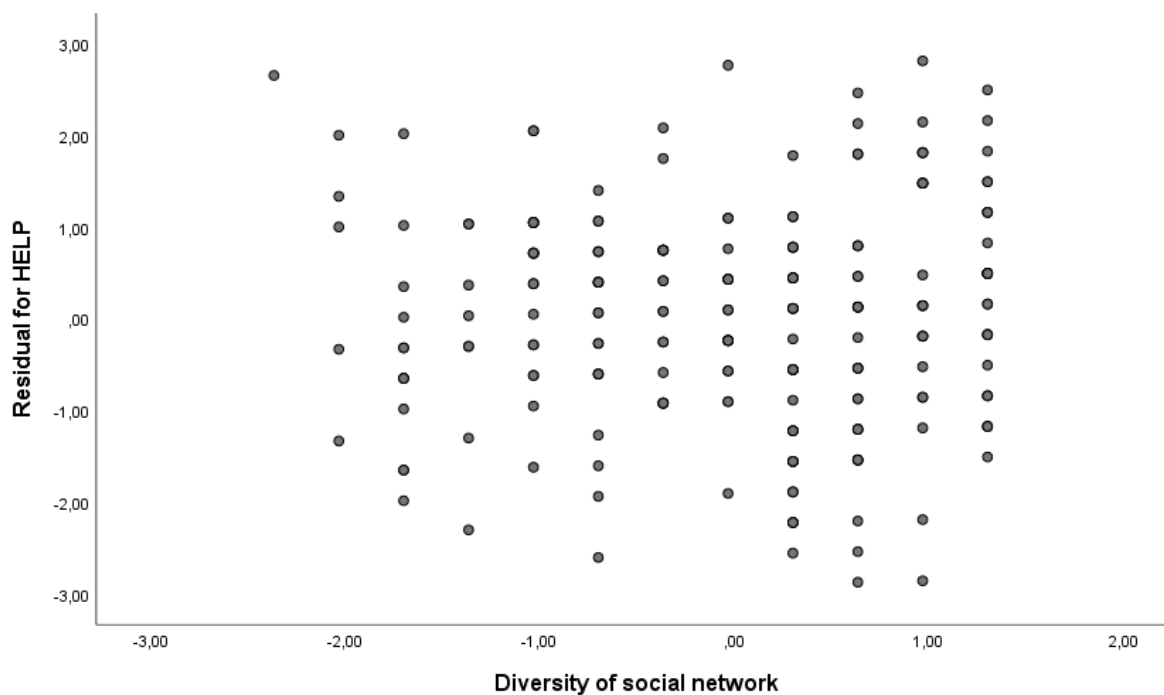
Scatterplot profiel 1 (low educated/lowbrow preferences)



Figuur 8

Scatterplot profiel 2 (low educated/highbrow preferences)



Figuur 9*Scatterplot profiel 3 (high educated/lowbrow preferences)***Figuur 10***Scatterplot profiel 4 (high educated/hibrow preferences)*