

Masterthese



*Een onderzoek naar beïnvloeding door
Fear Appeals en Anger Appeals*

Student : Marie-José Huis in 't Veld
Studentnummer : s1074105
Richting : Conflict, Risico en Veiligheid
Eerste begeleider : dr. J.M. Gutteling
Tweede begeleider : dr. H. Boer
Datum : 29 mei 2012

Inhoudsopgave

Samenvatting	blz. 4
Abstract	blz. 5
Voorwoord	blz. 6
1. Inleiding	blz. 7
1.1. Studenten en brand	blz. 7
1.2. De onderzoeksvraag	blz. 8
2. Theoretisch kader	blz. 10
2.1. De concepten van Fear Appeal traditie	blz. 11
2.1.1. Fear Appeal theorieën	blz. 11
2.1.2. Drive Theories	blz. 11
2.1.3. Parallel Process Model	blz. 11
2.1.4. SEU Models	blz. 11
2.2. De theorieën in dit onderzoek	blz. 12
2.2.1. Het Extended Parallel Process Model	blz. 12
2.2.2. De concepten van het Extended Parallel Process Model (EPPM)	blz. 13
2.2.3. Het Extended Parallel Process Model nader verklaard	blz. 13
2.2.4. Het kritieke punt	blz. 14
2.2.5. RBD Scale	blz. 15
2.2.6. Individuele verschillen	blz. 15
2.2.7. Onderzoek naar de werking van het EPPM	blz. 15
2.2.8. Kanttekeningen bij het EPPM	blz. 17
2.2.9. Het Anger Activism Model (AAM)	blz. 17
2.2.10. Kanttekeningen bij het AAM	blz. 19
2.2.11. EPPM en het AAM met betrekking op dit onderzoek	blz. 19
3. Methode	blz. 23
3.1. Onderzoeksdesign en procedures	blz. 23
3.1.1. De Fear Appeal Conditie	blz. 23
3.1.2. De Anger Appeal Conditie	blz. 23
3.1.3. De Controle Conditie	blz. 23
3.1.4. Manipulatiecheck	blz. 24
3.2. Instrument	blz. 24
3.2.1. De Risk Behavior Diagnosis Scale	blz. 24
3.2.2. Risk Behavior Profile	blz. 25
3.2.3. Response Efficacy, Self Efficacy, Susceptibility, Severity en Behavior Intention	blz. 26
3.2.4. Attributie van de boosheid, Verantwoordelijkheid en Emoties	blz. 27
3.2.5. De woonomgeving	blz. 27
3.2.6. Demografische kenmerken	blz. 28
3.2.7. Controlevragen	blz. 28
3.3. Respondenten	blz. 28
3.4. Betrouwbaarheid en validiteit	blz. 29
3.4.1. Interne betrouwbaarheid	blz. 29
4. Resultaten	blz. 31
4.1. De gemiddelden	blz. 31
4.2. De samenhang tussen afhankelijke variabelen	blz. 31

4.3. Voorspellers van Behavior Intention	blz. 32
4.4. Hypotheses	blz. 33
4.5. Verschillen in geslacht	blz. 35
4.5.1. Het ervaren van de emoties Fear en Anger na een Fear Appeal en een Anger Appeal	blz. 35
4.5.2. Self Efficacy, Response Efficacy, Severity en Susceptibility	blz. 36
4.5.3. Fear Controle Balance en Behavior Intention	blz. 36
4.5.4. Attributie	
4.6. Verantwoordelijkheid	blz. 36
5. Conclusie en discussie	blz. 37
5.1. Conclusie	blz. 37
5.2. Discussie	blz. 37
5.3. Aanbevelingen	blz. 39
Referenties	blz. 42
Bijlage:	blz. 45
Bijlage 1: vragenlijst 1	blz. 45
Bijlage 2: vragenlijst 2	blz. 51
Bijlage 3: vragenlijst 3	blz. 57

Samenvatting

Studenten beschermen zich niet goed tegen brand. Jaarlijks gebeuren er veel ongelukken door brand in studentenhuizen. Het is moeilijk om studenten te beïnvloeden om zich te beschermen tegen de gevaren van brand.

Beïnvloeding door middel van een Fear Appeal is een bekende benadering die vaak gebruikt wordt om mensen aan te zetten om zich te beschermen tegen gevaar. Veel mensen hebben morele bezwaren tegen manipuleren en beïnvloeden door middel van het oproepen van angst. Beïnvloeding van mensen door middel van een Anger Appeal zou deze morele bezwaren weg kunnen nemen. Een Anger Appeal is als beïnvloeder nog onbekend en er is nog bijna geen gebruik van deze benadering gemaakt om mensen te beïnvloeden. In dit onderzoek zal gekeken worden naar de mogelijkheden van de Anger Appeal als beïnvloeder van studenten om te komen tot de intentie om zich te beschermen tegen de gevaren van brand.

Aan de hand van het Extended Parallel Process Model (EPPM) van Witte (1992) en het Anger Activism Model (AAM) van Turner (2006) is geprobeerd om studenten aan te zetten tot de intentie om zichzelf te beschermen tegen de gevaren van brand. De studenten werden geconfronteerd met een Fear Appeal of een Anger Appeal die betrekking had op de dreiging van brand. Met beide benaderingen werd geprobeerd de student te motiveren om tot actie over te gaan. Daarna volgde een hoge Efficacy boodschap. De Controle Conditie kreeg alleen een hoge Efficacy boodschap. Meteen na de Fear Appeal en de Anger Appeal werden de emoties Fear en Anger gemeten. Door middel van de Risk Behavior Diagnostic Scale van Witte (1992) werden de Threat Appraisal en de Efficacy Appraisal van de studenten gemeten. Threat bestond uit de constructen Susceptibility en Severity. Efficacy bestond uit de constructen Response Efficacy en de Self Efficacy. Deze vier constructen vormen de basis voor het EPPM en het AAM. In dit onderzoek speelt de Fear-Control Balance een grote rol. Dit is het “theoretische” punt waarin de Fear Control over gaat in de Danger Control.

Het belangrijkste resultaat dat naar voren komt uit dit onderzoek is dat zowel de Fear Appeal, de Anger Appeal en alleen de Efficacy boodschap leiden tot Behavior Intention, echter er is geen verschil tussen deze drie Condities wat betreft de mate van Behavior Intention.

Op basis van de verwachtingen geformuleerd op grond van de theoretische benaderingen van Witte (EPPM) en Turner (AAM) werd er wel een verschil verwacht. Ook zijn niet alle vier de constructen nodig om de student te beïnvloeden. Vooral de Self Efficacy en de Severity zijn voorspellers van Behavior Intention. Terwijl de emoties Fear en Anger de Severity beïnvloeden. Tevens leidt de emotie Fear tot Behavior Intention, maar er is geen verband tussen Anger en Behavior Intention. Daarnaast was het opvallend dat gemiddeld alle studenten positief scoorden op de Fear-Control Balance, wat betekent dat zij in Danger Control zijn. Deze constatering is het resultaat van de lage ervaren Susceptibility: de student denkt dat hij niet vatbaar is voor het gevaar. Aan de andere kant schat de student zijn eigen mogelijkheden om met het gevaar om te gaan als tamelijk groot in. Tot slot laat dit onderzoek zien dat de studenten na een Fear Appeal de attributie van de boosheid richten op zichzelf en de studenten na een Anger Appeal de attributie van de boosheid richten op anderen. Na de Anger Appeal kan de opgeroepen boosheid zich dus richten op de bron van de boodschap en deze boosheid richt zich niet op de intentie tot zelfbeschermend gedrag. De Fear-Control Balance kan een nuttig hulpmiddel zijn om te kijken in welk proces de student zich bevindt en hoe de student beïnvloed kan worden om te komen in Danger Control en zich dus gaat beschermen tegen de gevaren van brand.

Concluderend kan gesteld worden dat de student het beste beïnvloed kan worden door hem de ernst van de dreiging te laten ervaren en hem daarbij het idee te geven dat hij zelf in staat is om iets aan de dreiging te doen. Daarnaast moet de student ervaren dat hij vatbaar is voor de dreiging van brand. Een hoge Efficacy boodschap is van belang. Bij het gebruik van Anger Appeals moet opgepast worden dat de opgeroepen boosheid zich niet richt op de bron van de boodschap.

Abstract

Students do not sufficiently protect themselves against the dangers of fire. Every year, many accidents occur due to fires in student houses. It has proven to be hard to motivate students into protecting themselves against the dangers of fire.

A well-known approach for motivating people to protect themselves against dangers is the Fear Appeal method. Many people hold moral objections against manipulating and influencing others through the creation of fear. These moral objections could be taken away by using Anger Appeal. This method of influencing is still quite unknown and has hardly ever been used to influence people. This study will focus on the possibilities of the Anger Appeal as an influencer to move students into protecting themselves against the dangers of fire.

Following the Extended Parallel Process Model (EPPM) (Witte, 1992) and the Anger Activism Model (AMM) (Turner, 2006), it has been attempted to move students into protecting themselves against the dangers of fire. Students were confronted with a Fear Appeal or an Anger Appeal concerning fire threat. Both approaches were applied in trying to motivate the student to undertake actions, followed by a high Efficacy message. The Control Condition was only confronted with a high Efficacy message. Immediately after the Fear Appeal and the Anger appeal, both emotions Fear and Anger were measured. Using the Risk Behavior Diagnostic Scale (Witte, 1992), students' Threat Appraisal and Efficacy Appraisal were measured. Threat was constructed using Susceptibility and Severity. Efficacy was constructed using Response Efficacy and Self Efficacy. These four constructs form the base of the EPPM and the AAM. In this study, Fear-Control Balance played a major role. This is the 'theoretical' point where the Fear Control transforms into the Danger Control.

The main conclusion from this study is that both the Fear Appeal, the Anger Appeal and only the Efficacy message lead to Behavior Intention. However, these three conditions do not differ concerning the level of Behavior Intention.

The hypotheses based on the theoretical approaches of Witte (EPPM) and Turner (AAM) did predict a difference. Moreover, not all four construct are necessary for influencing the student. Mainly Self Efficacy and Severity are predictors of Behavior Intention, whereas the emotions of Fear and Anger influence Severity. In addition does the emotion of Fear lead to Behavioral Intention, but there is no relation between Anger and Behavior Intention. Furthermore it was striking that, on average, all students get a positive score on the Fear Control Balance, meaning that they are in Danger Control. This finding is the result of a low sensation of Susceptibility; the student thinks he himself is not in danger. On the other hand, the student did make a high estimation of his possibilities to deal with the danger. Finally, this study shows that student direct the attribution of anger to themselves after a Fear Appeal and that student direct their anger towards others after an Anger Appeal. This means that after an Anger Appeal, anger can direct itself to the source of the message and that this anger will not direct itself towards the intention of self-protective behavior. The Fear-Control Balance can be of use to see which process the student is in and how to influence the student to reach Danger Control and thus into protecting himself against the dangers of fire.

In sum, the best way to influence the student is by letting experience the severity of the threat and letting him experience that he himself can do something about this threat. Moreover, the student must experience that he himself is susceptible to the threat posed by fire. A high Efficacy message is of importance in this. Caution is required when using Anger Appeal in order for the anger to not direct itself towards the source of the message.

Voorwoord

Hierbij presenteer ik mijn onderzoeksrapport over het beïnvloeden van studenten om te komen tot de intentie om zich te beschermen tegen de gevaren van brand. Een onderwerp dat mij niet alleen als onderzoeker bezighoudt, maar ook als moeder van twee studerende dochters die zelfstandig wonen in een studentenhuis. Met regelmaat verschijnen er artikelen in de krant over branden in studentenwoningen. Een schrikbeeld voor elke oudere met uitwonende kinderen. Ook al probeer je je eigen kind op te voeden met het nemen van verantwoordelijkheid voor zichzelf en anderen wat betreft het beschermen tegen brand, toch zijn ze ook afhankelijk van medebewoners als het gaat om de brandveiligheid in een studentenhuis. Hoe kun je studenten beïnvloeden om zichzelf en huisgenoten te beschermen tegen de gevaren van brand? Hierover gaat dit onderzoek.

Van deze gelegenheid wil ik graag gebruik maken om enkele mensen te bedanken. Op de eerste plaats wil ik mijn begeleider, Jan Gutteling, bedanken. Ik heb gebruik gemaakt van zijn wijsheid, geduld en vaardigheden bij het maken van deze afstudeerscriptie. Hij is niet alleen dé expert op het gebied van Risico en Veiligheid, maar ook een vakman op het gebied van onderzoek en het geven van advies. Zonder zijn hulp bij 'grote' en 'kleine' vragen was deze scriptie niet geworden wat hij nu is.

Daarnaast wil ik tweede begeleider Henk Boer bedanken voor zijn kritische en heldere feedback. ICT-Servicecentrum medewerker, Janjaap Struis, wil ik bedanken voor zijn engelen geduld en hulp bij alle 'de computer is vastgelopen, wat moet ik nu...?' vragen. Daarnaast wil ik Laura Vonk bedanken voor 'the final English touch'.

Gerard wil ik bedanken voor zijn niet aflatende steun, aanmoedigingen en het overnemen van alles en nog wat. Marlien bedank ik voor haar support, het lekkere koken en de verwennerij samen met Heleen in Utrecht. Heleen wil ik bedanken voor alle hulp bij praktische zaken, hulp bij statistiek en SPSS, het meedenken over onderzoek en alles wat daar bij komt kijken en het aanhoren van honderd keer hetzelfde liedje.

Ik heb twee jaar dankbaar gebruik gemaakt van alle mooie faciliteiten die de Universiteit Twente te bieden heeft en van de diensten van deskundige en aardige medewerkers.

Tot slot wil ik alle respondenten bedanken voor het invullen van de vragenlijst. Ik hoop dat ik als wederdienst iets bijgedragen heb aan hun intentie om zichzelf en hun huisgenoten te beschermen tegen de gevaren van brand.

Rest mij alleen nog u veel leesplezier te wensen bij het lezen van dit onderzoeksrapport.

Marie-José Huis in 't Veld
Hengelo, mei 2012

1. Inleiding

Branden zorgen in de samenleving voor veel materiële en immateriële schade. Het jaarlijkse rapport Brandweerstatistiek (2010) laat de volgende cijfers zien. De brandweer kreeg in 2010 151 duizend meldingen, waarvan er 102 duizend brandmeldingen. Van deze meldingen werden er bij 41 duizend branden geregistreerd. Bij deze branden vielen meer dan duizend gewonden en 65 doden in 2010. De branden ontstonden in 58 procent van de gevallen door verkeerd gebruikte of defecte apparatuur. In 46 procent van de branden was er geen rookmelder aanwezig. De kosten die de gemeentes maakten voor de brandweer en de rampenbestrijding bedroeg meer dan 1.1 miljard euro (drie procent meer dan in 2009).

De schade aan een woning met brand bedraagt gemiddeld 190 duizend euro. Uit onderzoek blijkt dat rookmelders een positief effect hebben op het verminderen van het aantal slachtoffers en het tijdig signaleren van brand. Door het tijdig signaleren van de brand kan grotere schade voorkomen worden (Toolkit Rookmelders, 2011). Niet alleen het hebben van een rookmelder is belangrijk. Uit onderzoek blijkt dat een groot deel van de rookmelders niet werkt. Het aanschaffen van een brandmelder alleen is niet genoeg. Daarnaast moet ook het brandveiligheidsbewustzijn groter worden. Op deze manier wordt niet alleen het aantal slachtoffers van branden minder, maar ook de materiële schade zal terug lopen. Uit analyses is naar voren gekomen dat de maatschappelijke baten van introductie van rookmelders in Nederland (50.7 miljoen euro) hoger zijn dan de kosten (30.6 miljoen euro) (Sociaal Economisch Onderzoek, 2009). Onderzoeken laten zien dat er verschil is in het percentage woningen met een rookmelder per woningtype en sociaaleconomische achtergrondkenmerken van de bewoners. Bewoners in achterstandswijken treffen minder preventiemaatregelen (zoals rookmelders) en hebben een grotere kans op een (fatale) woningbrand (Nederlands Instituut Fysieke Veiligheid, 2009; Nederlands Brandwonden Centrum, 2009). De onderzoeken melden dat in 60 procent van de koopwoningen een brandmelder aanwezig is. De aanwezigheid van brandmelders in particulier woningen is 47 procent. Terwijl in aandachtswijken slechts 45 procent van de woningen een brandmelder heeft. Aanbevelingen om de huurders beter te beveiligen tegen brandgevaar zijn onder andere; het standaard installeren van rookmelders in nieuwe woningen, het betalen van minder premie bij huurders met een brandmelder, het invoeren van vrijwillige 'APK' voor woningen en voorlichting geven door middel van folders. De brandweer probeert deze doelgroepen met plaatselijke projecten te bereiken.

1.1. Studenten en brand

Studenten beschermen zich niet goed tegen brand. Nu de jongvolwassene niet meer in de ouderlijke woning woont, waar de ouders verantwoordelijk waren voor de veiligheid, zal de student zichzelf moeten beschermen. Studenten kunnen niet te hoge eisen stellen aan de kamers; er zijn veel te weinig betaalbare kamers in de meeste studentensteden. Daarbij kunnen de verhuurders genoeg huurders krijgen, ook al zien de kamers en huizen er slecht uit en voldoen ze niet aan de gestelde eisen wat betreft ruimte, hygiëne en brandveiligheid. Studentenwoningen baren de brandweer, maar ook het Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (VROM) veel zorgen. Enkele fatale branden in studentenhuizen hebben bevestigd dat de brandveiligheid in deze huizen veel te wensen over laat en de zorgen terecht zijn. Studenten wonen vaak in slecht onderhouden panden. Deze panden bestaan uit veel erg kleine kamers, waar geen bergruimte is. Het gevolg hiervan is dat de vluchtwegen vaak geblokkeerd zijn, omdat ze als opslagruimte gebruikt worden. Daarnaast zijn er meestal weinig stopcontacten aanwezig, waardoor de stroomvoorziening wordt geregeld via een wirwar van stekkerdozen en verlengsnoeren. Tevens zijn er vaak geen brandmelders aanwezig, evenals goede vluchtwegen. Bovendien voelen veel studenten zich niet verantwoordelijk voor de brandveiligheid en denken zij dat zij voldoende kennis en tijd hebben om de brand te lijf te gaan of om te vluchten. Deze gegevens komen naar voren uit een onderzoek van het ministerie van VROM dat zij samen met het ministerie voor Wonen, Werken en Integratie (WWI) heeft laten uitvoeren door gemeentelijke afdelingen Bouw- en Woningtoezicht en of de gemeentelijke Brandweer. Dit grootschalige onderzoek heeft plaatsgevonden in 2009 en had de toepasselijke naam 'Je kamer..... een brandende 'questie' (Rapportage Brandveiligheid Studentenhuisvesting, 2009). Het onderzoek wees

uit dat kamers die verhuurd werden door particuliere verhuurders minder brandveilig waren dan kamers verhuurd door niet commerciële verhuurders.

Tijdens het onderzoek moest bij 10 procent van de bezochte panden direct maatregelen genomen worden vanwege onveilige situaties. Het rapport geeft aanbevelingen aan het ministerie van WWI en de gemeenten en adviseert het Gebruikersbesluit (een Gebruikersbesluit is een document van de brandweer waarin de landelijk uniforme regelgeving staat om een gebouw brandveilig te gebruiken) aan te passen. Om te kijken of deze adviezen ook daadwerkelijk opgevolgd zullen worden, zal het onderzoek worden herhaald in 2012.

1.2. De onderzoeksvraag

Het bovenstaande onderzoek van het ministerie van VROM geeft weinig aanbevelingen voor studenten. Wel wordt aan de brancheorganisaties geadviseerd om voorlichtingsmateriaal te ontwikkelen over brandveilig wonen op kamers. Enerzijds is de verhuurder verantwoordelijk voor een brandveilige woning, anderzijds; hoe zit het met de verantwoordelijkheid voor een brandveilige woonomgeving voor de huurder? De verhuurders worden middels allerlei richtlijnen en regels steeds meer gedwongen om de brandveiligheid van de woning te optimaliseren. Maar in hoeverre is de student zich bewust van het risico op brand en in hoeverre voelt de student zich persoonlijk verantwoordelijk voor zijn gedrag wat betreft de veiligheid van zichzelf en de medebewoners? Kan de student door middel van eenvoudige communicatieve middelen doelmatig (effectief tegen weinig kosten) beïnvloed worden in zijn intenties om zich zelf te beschermen?

In het bovenstaande onderzoek hebben studenten aangegeven dat voorlichting over de risico's van brand en preventie tegen brand via folders hen zinvol lijkt. Waar moet deze folder aan voldoen, zodat deze aanzet tot de intentie tot zelfbeschermende gedrag tegen de gevaren van brand? Op deze vraag wordt in dit onderzoek geprobeerd een antwoord te geven.

In dit onderzoek zal met behulp van persuasieve communicatie gericht op Efficacy beliefs en een Fear Appeal met daaraan toegevoegd een Anger Appeal gekeken worden naar de beïnvloeding van studenten om te komen tot een intentie om zichzelf te beschermen tegen de gevaren van brand in hun woning. Bij deze bekende beïnvloedingsstrategie worden wel enige kanttekeningen geplaatst over de dosering van Fear. Te weinig Fear zou mensen onvoldoende motiveren om beschermend gedrag te vertonen, terwijl te veel Fear zou kunnen leiden tot het negeren van de boodschap (Rogers, 1983; Rippetoe and Rogers, 1987; Witte, 1992).

Het wetenschappelijke belang van dit onderzoek is het onderzoeken van een strategie om studenten te beïnvloeden met variabelen die nog niet eerder onderzocht zijn in vergelijking met de bestaande beïnvloedingsstrategieën. Deze strategie is er op gericht om een werkzame aanpak te ontwikkelen, zonder de veronderstelde nadelen van de 'Fear Appeal'. In dit onderzoek wordt de variabele 'Anger' als beïnvloeder van menselijk gedrag nader onderzocht. Vanuit de veronderstelling dat andere emoties mensen zouden kunnen beïnvloeden om te komen tot de intentie om hun gedrag te veranderen, ontwikkelde Turner (2007) het Activism Anger Model om de rol van 'Anger' te onderzoeken om mensen te beïnvloeden. Turner veronderstelde dat Anger hetzelfde effect zou kunnen hebben als Fear, zonder de nadelen van Fear (te veel aan angst leidt tot maladaptief gedrag). In tegenstelling tot de variabele Fear is de variabele Anger nog niet vaak gebruikt in wetenschappelijke onderzoeken om gedrag te beïnvloeden. In verschillende psychologische modellen, bijvoorbeeld het Extended Parallel Process Model (EPPM, Witte, 1992) en de Protectie Motivatie Theorie (PMT, Rogers, 1975) is de variabele Fear afgezet tegen Efficacy (Response Efficacy en Self Efficacy) en Threat (Severity en Susceptibility) om gedrag van mensen te beïnvloeden. Onderzoek heeft uitgewezen dat Efficacy en Threat essentiële variabelen zijn in een boodschap om mensen te beïnvloeden (Witte & Allan, 2000). In dit onderzoek wordt gekeken naar de relatie van 'Anger' tot de variabelen van het EPPM en het PMT.

Het bovenstaande leidt tot de centrale probleemstelling van dit onderzoek:

- Welke factoren, zoals gesteld door het EPPM en het AAM, zijn van invloed op de intentie van de student om zich te beschermen tegen de gevaren van brand in hun woning?

Uit het bovenstaande blijkt duidelijk het wetenschappelijke belang van dit onderzoek. Daarnaast dient dit onderzoek ook een maatschappelijk belang. Het is van maatschappelijk belang het gedrag van studenten te veranderen als het er om gaat zich te beschermen tegen brand. Deze bescherming laat erg te wensen over en de verantwoording wordt door de student vaak buiten zichzelf gelegd.

Lange tijd kon de kleine kamer zonder bergruimte, het ontbreken van brandtrappen en de malafide verhuurder als excuus dienen om niet zelf de verantwoording te hoeven nemen. Er zijn strenge regels voor het brandveilig maken en houden van de te verhuren kamer of woning opgesteld door de overheid.

De verantwoording kan nu niet meer afgewenteld worden en deze ligt nu ook bij de student. De studenten zouden hun gedrag ten opzichte van het zichzelf en anderen beschermen tegen de gevaren van brand kunnen veranderen. Hierbij valt te denken aan het onderling met elkaar afspraken maken over het vrijhouden van de vluchtwegen en brandblussers, het vervangen van de batterijen in de brandmelders, het gebruiken van deugdelijke materialen en andere handelingsperspectieven die de brandveiligheid vergroten en een brand kunnen voorkomen. Met het beantwoorden van de onderzoeksvragen kan misschien een ingang gevonden worden om studenten bewust te maken van hun verantwoording. Hierdoor zou hun gedrag ten opzichte van de gevaren van brand kunnen veranderen.

Noot: waar in dit onderzoek gesproken wordt over *hij* kan ook gelezen worden *zij*.

2.Theoretisch kader

In dit hoofdstuk komen de theorieën aan de orde die belangrijk zijn om gedragsintenties te bewerkstelligen en gedrag te veranderen, zodat mensen zichzelf beschermen tegen dreiging, ziektes en gevaren. Uiteindelijk worden twee theorieën gekozen als basis voor dit onderzoek. Daarna zullen de hypothesen geformuleerd worden.

2.1. De concepten van de Fear Appeal traditie

In de loop der tijden zijn er verschillende theorieën ontwikkeld die proberen te verklaren hoe mensen door beïnvloedingstrategieën hun gedrag kunnen veranderen, zodat zij zichzelf kunnen beschermen tegen gevaar, dreiging of ziekte. Een belangrijke benadering voor het bewerkstelligen van zelfbeschermend gedrag is die van de Fear Appeal. Een *Fear Appeal* is een persuasieve angstoproepende boodschap die de angst vergroot, waardoor adviezen die leiden tot gezondheidsbevorderend gedrag of de intentie daartoe geaccepteerd worden. Of zoals Kim Witte (2009) omschrijft: een *Fear Appeal* is een persuasieve angst opwekkende boodschap met daarin de negatieve consequenties die zich zullen voordoen als een bepaalde actie niet ondernomen wordt. Een Fear Appeal boodschap bestaat dus uit twee onderdelen: een dreiging en een aanbevolen reactie. Het gedeelte van de dreiging in de boodschap behelst de negatieve consequenties die zullen volgen als het advies niet wordt opgevolgd. De aangeraden reactie in de boodschap beschrijft wat er gedaan kan worden om de dreiging te voorkomen. Een Fear Appeal bestaat uit de constructen Fear, Threat en Efficacy. Daarbij is het van belang om de constructen in een Fear Appeal goed te doseren. Janis en Feshbach (1953) ontdekten bijvoorbeeld door middel van onderzoek dat te weinig Threat niet leidt tot actie, terwijl te veel Threat ook geen gunstig effect heeft.

De Fear Appeal theorieën zijn te verdelen in drie grote groepen. De grote Fear Appeal theorieën zijn de Drive theorieën, de Parallel Response Models en de Subjective Expected Utility (SEU) Models. Deze drie theorieën zijn geïntegreerd in het Extended Parallel Proces Model (EPPM).

Om de Fear Appeal traditie en de daarbij behorende theorieën te kunnen begrijpen, zullen de concepten die onderdeel zijn van deze theorieën verklaard worden.

Tabel 1. De concepten uit de Fear Appeal traditie.

<i>Fear</i> : een negatief ervaren emotie, die vergezeld kan gaan van een hoge mate van opwinding.
<i>Threat</i> : dreiging die bewust of onbewust ervaren wordt.
<i>Perceived Threat</i> : de kennis of het denken over het gevaar of de dreiging. De Perceived Threat is samengesteld uit twee onderliggende dimensies, de Perceived Susceptibility en de Perceived Severity.
<i>Perceived Susceptibility</i> : waargenomen verwachting van iemand over het risico dat hij loopt op de dreiging.
<i>Perceived Severity</i> : waargenomen verwachting van iemand over de ernst of grootte van de dreiging.
<i>Efficacy</i> : effectiviteit. De effectiviteit, de haalbaarheid en het gemak waarmee de dreiging belemmerd of afgewend kan worden.
<i>Perceived Efficacy</i> : waargenomen verwachting van iemand over de effectiviteit, de haalbaarheid en het gemak waarmee de dreiging belemmerd of afgewend kan worden. De Perceived Efficacy is samengesteld uit twee onderliggende dimensies, de Response Efficacy en de Self Efficacy.
<i>Response Efficacy</i> : verwachting die iemand heeft over de effectiviteit van het aanbevolen advies om de dreiging af te wenden.
<i>Self Efficacy</i> : de verwachting die iemand over zich zelf heeft om het aanbevolen advies op te volgen en zo de dreiging af te wenden.

2.1.1. Fear Appeal theorieën

In de bovenstaande paragraaf zijn de concepten beschreven die deel uit maken van de Fear Appeal theorieën. Hieronder zullen de drie belangrijkste theorieën betreffende Fear Appeals kort beschreven worden. Daarna zal ingegaan op de theorie die deze drie theorieën geïntegreerd heeft: het Extended Parallel Proces Model.

2.1.2. Drive Theories

De eerste theorie die beschreven wordt, zijn de Drives Theories. De Drives Theories zijn ontwikkeld op basis van de bestaande leertheorieën. Deze Drives Theories gaan er van uit dat angst opwinding veroorzaakt. Deze opgewonden angststaat fungeert als motivatie of drive om actie te ondernemen om de dreiging af te wenden. Het afwenden van de dreiging leidt tot vermindering of het wegnemen van de angst. Deze op onbewuste emotionele processen gebaseerde theorie kent verschillende variaties; het Fear-as-acquired-drive model (Hovland, Janis & Kelly, 1953), het Family-of-curves model (Janis, 1967) en het Nonmonotonic model (McGuire 1968). Hovland et al. (1953) gaan er van uit dat datgene dat de angst zal doen laten afnemen, fungeert als bekrachtiger (omdat het loont) en deze reactie wordt de gewoonlijke reactie op angst. Als de angst vermindert door deze defensief te vermijden, dan wordt dit de gebruikelijk reactie.

Janis (1967) gaat er van uit dat er enige angst nodig is om tot een motivatie of drive te komen om het aanbevolen advies op te volgen om zo de angst weg te nemen. Te veel angst leidt echter niet tot een motivatie om de angst weg te nemen, maar tot vermindering van de angst. De inverted-U shaped relation geeft hierbij de relatie tussen angst en het accepteren van de boodschap weer. Wat de uitkomst ook mag zijn, gedragsverandering of vermijdingsgedrag; datgene dat de angst vermindert, wordt de response op de dreiging. Ook deze redenatie is weer geheel conform de leertheorie. Tot slot voegt McGuire (1968) nog een ander aspect toe; hij maakt onderscheid tussen drives en cues. Hiermee wil hij zeggen dat angst die werkt als een drive, motiveert om boodschappen aan te nemen. Terwijl angst die werkt als een hint de gewoonlijke reacties uitlokt die interfereren met het accepteren van de boodschap. Ook hier is weer sprake van een inverted-U shaped relation. De hint en de drive leiden tot een totaal omgekeerde combinatie tussen angst opwinding en attitude verandering. Waarbij een matige hoeveelheid angst de meeste kans geeft op het accepteren van de boodschap. Verschillende onderzoeken wezen de Drive models af, omdat er geen empirisch bewijs gevonden kon worden voor de theorieën (Rogers, 1983; Beck & Frenkel, 1981; Sutton, 1982).

2.1.3. Parallel Process Model

Een geheel andere benadering van de Fear Appeal was het Parallel Process Model dat Leventhal (1970) introduceerde. Dit model gaat er van uit dat een Fear Appeal twee verschillende processen kan oproepen. Deze processen zijn het Danger Control Process (inspanningen om het gevaar of de dreiging te controleren) of het Fear Control Process (inspanningen om de angst te controleren). Hoewel het interessant is dat Leventhal het emotionele en cognitieve proces scheidde en dit leidde tot een verandering in de bestaande denktrant over Fear Appeals, is het jammer dat hij niet duidelijk aan kon aangeven wanneer het Fear Control Process en wanneer het Danger Control Process zich inzette. Tevens kon hij niet aangeven wanneer het ene proces gaat domineren over het andere. Daarnaast is zijn model niet te testen (Rogers, 1975; Beck & Frankel, 1981). Deze kritiek maakte de theorie van Levanthal onbruikbaar voor onderzoek, maar het deel van zijn framework betreffende het Danger- en Fear Control Process werd wel door andere onderzoekers gebruikt en was de basis voor het latere EPPM van Witte (1992).

2.1.4. SEU Models

De derde Fear Appeal theorie is die van de Subjective Expected Utility (SEU) Models. Twee modellen die de rol van de angstopwinding beklemtonen in het voordeel van de *cognitie* zijn de Protectie Motivatie Theorie van Rogers (1975, 1983) en de Subjective Expected Utility Theorie van Sutton (1982). Sutton gaat er van uit dat de beslissing om een aanbevolen Fear Appeal te accepteren, afhangt van drie variabelen. Die variabelen zijn; het waargenomen nut van de dreiging, de subjectieve mogelijkheid dat de dreiging plaats zal vinden en de subjectieve mogelijkheid dat de dreiging zich voor zal doen als de persoon de aanbevolen veranderingen zal uitvoeren. Om te kunnen voorspellen of een persoon de beslissing zal nemen om de aanbeveling in de Fear Appeal boodschap op te volgen, zal elke subjectieve mogelijkheid vermenigvuldigd moeten worden met het waargenomen nut van de dreiging. Het testen van dit model bracht geen bewijs voor de theorie aan het licht (Sutton & Eiser, 1984).

Rogers beschreef zijn Protectie Motivatie Theorie in 1975 en paste deze aan in 1983. In de eerste versie waren de variabelen Susceptibility, Severity en Respons Efficacy de drie componenten voor een Fear Appeal. In zijn aangepaste versie kwam daar de Self Efficacy bij. Deze vier cognitieve processen kunnen een protectie motivatie uitlokken. Protectie motivatie is de determinant (een factor die de toestand mede bepaald) van Danger Control (de inspanning om het gevaar of de dreiging te controleren). Protectie motivatie wordt gedefinieerd als een tussenliggende variabele, die activiteit opwekt, regisseert en in stand houdt (Rogers, 1975). In zijn aangepaste versie (1983) voegt Rogers daar aan toe dat de activiteit geoperationaliseerd wordt als intentie. Protectie motivatie zet dus aan tot de intentie om gedrag te veranderen. Rogers' theorie gaat er van uit dat bij een hoog level van de vier variabelen er een maximum aan protectie motivatie ontstaat, waardoor het aanbevolen advies in de boodschap geaccepteerd wordt. Tussen de Threat- en de Efficacy variabelen vinden interacties plaats. Specifieke interacties zijn echter niet te voorspellen (Rogers, 1985). In zijn uitgebreide versie maakt Rogers een onderscheid tussen de maladaptive threat appraisal en de adaptive coping appraisal processen. Wat betreft de coping appraisal (beoordelen hoe om te gaan met het gevaar) betekent dit dat bij toename van de waargenomen efficacy de waarschijnlijkheid van adaptief gedrag toe neemt. Terwijl bij toename van de response costs de waarschijnlijkheid van adaptief gedrag afneemt. Bij de threat appraisal (beoordeling van de dreiging) neemt de waarschijnlijkheid van het maladaptieve gedrag toe als de waargenomen rewards groter zijn dan de waargenomen Susceptibility en de waargenomen Severity van het gevaar of de dreiging. Dat wil dus zeggen; toename van de rewards verhoogt de waarschijnlijkheid van maladaptief gedrag. Terwijl toename van de waargenomen dreiging (Susceptibility en Severity) de waarschijnlijkheid van maladaptief gedrag doet afnemen. Helaas zijn er inconsistenties geconstateerd tussen de voorspellingen die het model doet en hetgeen empirisch onderzoek uitwijst. Tevens kan het model niet verklaren waarom en hoe er interactie plaats vindt tussen threat appraisal en coping appraisal en hoe de interactie in relatie staat tot protectie motivatie en het daarop volgend gedrag. Daarnaast legt het PMT model niet uit welke specifieke factoren de oorzaak zijn van het *afwijzen* van de aanbevolen boodschap.

Met het toenemen van het cognitieve perspectief in de studies over Fear Appeals nam de belangrijkheid van de component Fear af. De component Fear kwam in de studies van Rogers en Sutton niet of bijna niet meer voor, hooguit werd Fear nog gebruikt als controle variabele.

2.2. De theorieën in dit onderzoek

Het Parallel Process Model van Leventhal met het onderscheid tussen het Fear Control Process en het Danger Control Process werd beschouwd als een waardevolle theorie. Daarnaast werden er causale verbanden verondersteld tussen de variabelen Efficacy en Threat. Helaas is de theorie nooit expliciet getest en kon deze veronderstellingen dus niet empirisch ondersteund worden (Barth & Bengel, 2000). Dit had tot gevolg dat er veel onduidelijkheid was over de interacties tussen de beide processen. Daarbij waren de inconsistenties in de theorieën van Rogers en Sutton tussen de theorie en de empirische resultaten, de onbekendheid over de specifieke factoren die de oorzaak zijn van het afwijzen van de aanbevolen boodschap en de overwaardering van de cognities en onderwaardering van de angst voor Witte (1992,1998) de reden om uit de drie bovenstaande theorieën een nieuwe theorie te ontwikkelen; het Extended Parallel Process Model.

2.2.1. Het Extended Parallel Process Model

Witte (1992,1998) ontwikkelde een nieuwe theorie over Fear Appeals uit de drie bovenstaande theorieën. Witte gebruikte als basis voor de theorie Leventhal's framework uit het Parallel Process Model om de twee processen te differentiëren: het Danger Control Process en het Fear Control Process. Daarnaast hanteerde Witte de verklaringen van Rogers (1973,1983) over het Danger Control Process (dat leidt tot acceptatie van de boodschap) en het Fear Control Process (dat leidt tot afwijzing van de boodschap). Verder wilde Witte met haar theorie verklaren waarom de verbanden tussen de variabelen Threat en Efficacy causaal zijn. Overigens behield de theorie van Witte veel elementen uit de bestaande theorieën en voegde daar nieuwe elementen aan toe om te komen tot een holistische kijk op de reacties en antwoorden op Fear Appeals (Witte, 2000).

2.2.2. De concepten van het Extended Parallel Process Model (EPPM)

Om een goed inzicht te krijgen in het Extended Parallel Process Model zullen hieronder eerst de belangrijke concepten van dit Model nader gedefinieerd worden.

Tabel 2. De belangrijkste concepten van het EPPM (Witte, 1992).

<i>Danger Control</i> : een cognitief proces dat protectie motivatie oproept en dat optreedt als iemand denkt dat hij in staat is om effectief een grote en relevante dreiging te voorkomen door zelf beschermende veranderingen aan te brengen. In Danger Control bedenken mensen strategieën om de dreiging te voorkomen of af te wenden.
<i>Danger Control Responses</i> : geloof, attitudes, intenties en gedragsveranderingen in overeenstemming met de aanbevolen reacties in de Fear Appeal.
<i>Fear Control</i> : een emotioneel proces dat defensieve motivatie oproept en dat optreedt als iemand geconfronteerd wordt met een grote en relevante dreiging, maar zichzelf niet in staat acht om een aanbevolen boodschap ten uitvoer te brengen die een dreiging kan voorkomen of afwenden of als hij denkt dat de aanbevolen response niet effectief is.
<i>Fear Control Responses</i> : coping responses die de angst reduceren, zoals ontkenning, vermijding en verzet (inclusief afwijken van de boodschap en verdenken van manipulatie).
<i>Critical Point</i> : punt waarop het ervaren van de dreiging de ervaring van de effectiviteit (om het probleem af te wenden) overschrijdt. Deze overschrijding veroorzaakt dat het Fear Control Process gaat domineren over het Danger Control Process.

Naast de bovenstaande concepten zijn er nog enkele constante concepten die van invloed zijn op elke gezondheidsrisico boodschap. Deze concepten zijn de cues (signalen) en het profiel van de te meten groep. Met de cues worden de variabelen bedoeld die het proces indirect beïnvloeden. Dat zijn alle variabelen die niet vallen onder de inhoud van de boodschap, maar indirecte invloed uitoefenen. Hierbij valt te denken aan de invloed van de bron van de boodschap; degene die de boodschap brengt; zijn positie, expertise, aantrekkelijkheid, enzovoort. Deze boodschappen worden gegeven via de Peripheral Route, onderdeel van het Elaboration Likelihood Model en hun invloed is onderzocht door McGuire, (1984). Volgens McGuire dient het aanbeveling rekening te houden met de groep mensen die niet te bereiken zijn via de inhoud van een boodschap, maar wel door de bron van de boodschap. Een ander concept waar rekening mee gehouden moet worden is het profiel van de gekozen groep. Om de gekozen groep goed te kunnen bereiken en de vragenlijst af te stemmen op de achtergrond van deze groep is het belangrijk om demografische gegevens en de culturele waarden en normen (bijvoorbeeld de relatie tussen religie en gezondheid) van de groep te verzamelen.

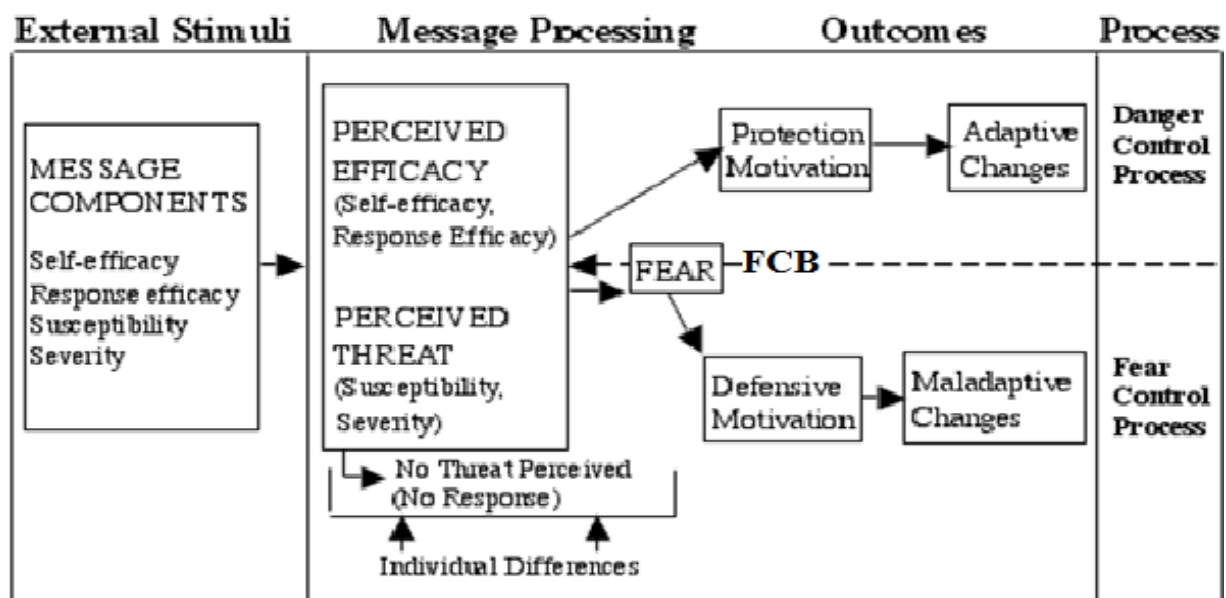
2.2.3. Het Extended Parallel Process Model nader verklaard

Hieronder zal het EPPM nader beschreven worden met daaronder de schematische weergave van het Extended Parallel Process Model (figuur 1).

Het EPPM gaat er van uit dat de gezondheidsrisico boodschap twee cognitieve beoordelingen op gang brengt; de beoordeling van de dreiging en de beoordeling van de effectiviteit van de aanbevolen reactie om de dreiging af te wenden. Deze beoordelingen leiden naar drie mogelijke reacties: geen response, een Danger Control response of een Fear Control response (zie figuur 1). De eerste cognitieve beoordeling is die van de Threat. Witte et al. (2000) zegt dat de cognitieve beoordeling niets anders is dan het denken over de dreiging. De Perceived Susceptibility en de Perceived Severity worden afgewogen. Indien er na deze afweging sprake is van een dreiging die triviaal en niet relevant is dan volgt er geen reactie op de risico boodschap, omdat de dreiging geen effect zal hebben. Concluderend: als iemand een lage waargenomen Susceptibility heeft en/of een lage waargenomen Severity dan zal hij niet reageren op de risico boodschap. In contrast hiermee: als iemand een relevante, serieuze bedreiging waarneemt, zal hij bang worden. Deze angst motiveert hem om actie te ondernemen om de angst te laten afnemen. De waargenomen effectiviteit, bestaande uit de Response Efficacy en de Self Efficacy, bepaalt of mensen gemotiveerd worden om of het gevaar te controleren of de angst te controleren. Indien mensen geloven dat ze in staat zijn een effectieve reactie te geven op

de aanbevolen boodschap om zo de dreiging weg te nemen, zullen ze gemotiveerd zijn om over te gaan in Danger Control. Concluderend: als mensen een hoge mate van Response Efficacy en Self Efficacy ervaren, zullen ze gemotiveerd zijn het gevaar af te wenden door middel van het opvolgen van de aanbevolen reactie. Andersom zullen mensen als ze het idee hebben dat de dreiging niet weg te nemen is en/of zij twijfelen of zij daar toe in staat zullen zijn, overgaan in Fear Control. De Fear Control zal de angst weg nemen door de dreiging uit de weg te gaan, te ontkennen of door reactance. Concluderend: een laag waargenomen Efficacy zal leiden tot Fear Control. Daarnaast suggereert het EPPM dat de waargenomen dreiging bijdraagt aan het voortduren van de reactie op een Fear Appeal, terwijl de waargenomen Efficacy bijdraagt aan de aard van de reactie; Fear- of Danger Control. De dreiging (Threat) en de effectiviteit (Efficacy) interacteren voortdurend met elkaar, waarbij de sterkte van de ervaren dreiging of van de effectiviteit van belang is voor het proces; Danger Control of Fear Control. Een belangrijk concept bij deze interacties is het kritieke punt dat in de volgende paragraaf uitgelegd zal worden.

Als er geen informatie met betrekking tot de effectiviteit van de aanbevolen reactie is verstrekt, zullen mensen vertrouwen op eerdere ervaringen en geloof over de waargenomen Efficacy. Schematisch ziet het EPPM er als volgt uit.



Figuur 1. Het Extended Parallel Processing Model, EPPM. Naar een voorbeeld van Witte.K (1992).

1. Threat zet aan tot actie, Efficacy bepaalt de aard van de actie.
2. Als de Threat laag is, vindt er geen reactie op de response plaats (als dit proces niet op gang komt, wordt de Efficacy niet eens overwogen).
3. Als de Threat hoog is en de Efficacy is hoog, dan zullen mensen het gevaar controleren en zichzelf beschermen.
4. Als de Threat hoog is en de Efficacy is laag, dan zullen mensen de angst controleren en de boodschap negeren.

2.2.4. Het kritieke punt

Een belangrijk concept uit de theorie van het EPPM is nog niet aan de orde geweest: het kritieke punt. Het kritieke punt in het proces doet zich voor op het moment dat de waargenomen dreiging de waargenomen effectiviteit overstijgt. Het Danger Control Process wordt losgelaten en het Fear Control Process wordt gehanteerd. Op dit punt zijn mensen zo druk met het controleren van de angst om zich staande te kunnen houden, dat zij niet meer in staat zijn de aanbevolen adviezen op te volgen om zichzelf te beschermen. Dus de mate waarin iemand de effectiviteit waarneemt op het moment dat hij de toenemende dreiging ervaart, bepaalt of hij de aanbevolen adviezen accepteert (Danger Control) of afwijst (Fear Control). De dreiging en de effectiviteit interacteren voortdurend met elkaar, waarbij een kritisch punt bereikt wordt waarop iemand over gaat in het Danger Control Process of het Fear Control Process. Het kan dus zijn dat iemand door de waargenomen dreiging angst ervaart die hem aanzet tot het uitvoeren van de aanbevolen acties. Terwijl hij bezig is met de uitvoering van deze acties kan de

dreiging zo groot worden dat er twijfels kunnen ontstaan over de zelf effectiviteit en de effectiviteit van de aanbevolen boodschap, zodat iemand zich gaat focussen op het controleren van zijn angst. Het kritieke punt is te vergelijken met het concept 'threshold'. Dit concept wordt gebruikt in de communicatie theorie; een threshold is een punt of waarde waarboven een bepaald effect aanwezig is en waar beneden een effect afwezig is. In dit continuüm vindt een switch van de ene categorie naar de andere plaats. Een voorbeeld hiervan is het sufficiency threshold in het Heuristic-Systematic Model van Eagly & Caiken (1993).

Om het kritieke punt te meten waarop mensen van het ene proces over gaan in het andere proces heeft Witte (1994) een meetinstrument ontwikkeld. Met behulp van dit meetinstrument kan het kritieke punt omgezet worden in een numerieke waarde via een eenvoudige mathematische formule. De exacte waarde van het kritieke punt varieert door de individuele verschillen en de verschillende gezondheidsonderwerpen.

2.2.5. RBD Scale

De Risk Behavior Diagnosis Scale is door Witte ontworpen om door middel van een vragenlijst te achterhalen waar de ondervraagde in zijn waarneming van dreiging en effectiviteit de Fear Control reacties inzet om de angst weg te nemen of te verminderen. Bij het hoofdstuk methode zal uitgebreid teruggekomen worden op deze schaal.

2.2.6. Individuele verschillen

Met individuele verschillen wordt bedoeld de persoonlijkheidseigenschappen (bijvoorbeeld angst, locus of control, sensational seeking), de verschillen in ervaring en het wereldbeeld (bijvoorbeeld individualistisch/collectivistisch) van mensen. Volgens het EPPM lijken deze persoonlijke verschillen niet direct invloed uit te oefenen op de resultaten van het EPPM, zoals de attitudes, intenties, gedragingen, defensieve ontwijking en reactance (Witte, 2000). In plaats daarvan lijken deze individuele verschillen geïmponeerd te worden om de waarneming van de dreiging te beïnvloeden om vervolgens de resultaten te beïnvloeden. Zo zal iemand die van nature een hoge mate van angst ervaart veel eerder een dreiging ervaren en deze dreigingen als veel erger ervaren dan zij in werkelijkheid zijn. Tevens zal iemand die van nature een hoge angst ervaart de aanbevolen reacties als veel moeilijker om op te volgen ervaren dan ze in werkelijkheid zijn. Deze mensen zullen het kritische punt waarschijnlijk veel eerder bereiken dan mensen die minder angstig zijn van nature, omdat zij het punt waar de dreiging de effectiviteit overstijgt veel eerder zullen bereiken. Dus het EPPM suggereert dat individuele verschillen indirect de resultaten beïnvloeden, gemedieerd door de waarnemingen van de Threat en de Efficacy.

2.2.7. Onderzoeken naar de werking van het EPPM

De theorie van het Extended Parallel Process Model van Witte is vaak gebruikt voor onderzoek. Witte & Allen (2000) deden samen een meta-analyse naar het effect van Fear Appeals bij gezondheidscampagnes. Zij analyseerden 93 onderzoeken en kwamen tot de conclusie dat er ondersteunend bewijs is voor het overredende effect van Fear Appeals vergezeld van Hoge Efficacy boodschappen. Daarnaast was de belangrijkste conclusie dat Fear Appeals het meest effectief blijken te zijn in het veranderen van attitudes en gedragsintenties als alle vier de elementen voldoende zijn vertegenwoordigd, Perceived Severity, Perceived Susceptibility, Perceived Response Efficacy en Perceived Self Efficacy. Fear Appeals die veel angst oproepen bleken effectiever dan Fear Appeals die weinig angst oproepen. Uit de analyse van de Fear Control Processen kwam naar voren dat hoe sterker de Fear Appeal was en hoe zwakker de Efficacy boodschap, des te sterker de Fear Control reacties waren (Witte & Allen, 2000). Onderzoek van Witte (1994) bevestigde de standpunten van de theorie van het EPPM. Het onderzoek verklaarde de onderliggende cognitieve en emotionele mechanismen die ten grondslag liggen aan het falen of het succes van een Fear Appeal in de context van AIDS preventie. De belangrijkste bevindingen waren dat de emotie angst geassocieerd wordt met Fear Control responses en waarnemingen (cognitie) over de aanbevolen reactie worden geassocieerd met Danger Control responses en dat deze niet zijn gerelateerd aan Fear Control responses. Als het geloof in de Efficacy sterk is, zal de waargenomen dreiging de relatie tussen de emotie angst en het

gedrag mediëren. Om kort te gaan bevestigt het onderzoek dat cognities leiden naar het succes van Fear Appeals (verandering in gedrag, intenties en attitudes) en de angst emotie leidt naar het falen van een Fear Appeal (defensieve vermijding en reactance. Witte, 1994).

Ook het onderzoek van Gore & Bracken (2005) naar het beïnvloeden van studenten om zich te laten inenten tegen Meningitis kwam grotendeels overeen met de bevindingen van Witte's theorie: een Fear Appeal met een grote dreiging is alleen effectief als die gepaard gaat met een hoge Efficacy component. Ook bevestigt dit onderzoek de suggestie van Witte (1992; 1994; Witte, Meyer, & Martell, 2001) dat mensen de aanbevolen reacties in de Fear Appeal pas opvolgen als de Efficacy boodschap sterker is dan de waarneming van de Threat. Daarnaast bevestigde dit onderzoek dat mensen die positief scoorden op de RBD, wat inhoudt dat zij in Danger Control zijn, toch aansporing nodig hadden door middel van hogere Threat waarnemingen in de Fear Appeal, om verdere acties te ondernemen. Ook in dit onderzoek wordt geconcludeerd dat de resultaten van het onderzoek overeen komen met de bevindingen van het EPPM: een boodschap met een hoge dreiging en een hoge Efficacy met daarbij eenvoudig uit te voeren aanbevelingen heeft tot gevolg dat de dreiging en angst afnemen en dat het mensen aan zet tot verdere protectie motivatie.

Witte (1995) merkt op dat de groep met lage Threat waarnemingen moeilijk te bereiken zijn. Deze groep ervaart geen dreiging of zij vinden de dreiging triviaal. Daarnaast denken zij dat zij niet vatbaar zijn voor de dreiging. Als de indruk bestaat dat deze groep geen dreiging ervaart, kan met behulp van de RBD Scale gemeten worden waar het bij deze mensen aan ontbreekt: aan Perceived Susceptibility of aan Perceived Severity of aan beiden. Daarna kunnen deze waarnemingen beïnvloed worden door de boodschap aan te passen. Wederom is het belangrijk de boodschap ook te vergezellen van een hoge mate van Efficacy.

Behalve bovenstaande onderzoeken zijn er nog heel veel andere onderzoeken gedaan op allerlei terreinen naar de werking van het Model van Witte. Het EPPM blijkt toe te passen op vele onderzoeks- en beïnvloedingsterreinen, zoals bij Bulimia onderzoek, Spoorweg veiligheidsonderzoek, Huidkankerpreventie en Tandhygiëne stimulatie. Maar ook onderzoeken bij tienermoeders ter voorkoming van ongewenste zwangerschappen, bij boeren om ze veilig te leren omgaan met tractoren en bij mijnwerkers om zich te beschermen tegen geluidsoverlast om zo gehoorverlies te voorkomen (Witte, 2010).

In tabel 3 schematisch de response mogelijkheden op Fear Appeals.

Tabel 3. Effecten van Threat bij Efficacy Interacties om Danger Control en Fear Control Responses op te wekken.

	High Efficacy <i>Self Efficacy and Response Efficacy</i> <i>Geloven dat het gevaar effectief afgewend kan worden</i>	Low Efficacy <i>Self Efficacy and Response Efficacy</i> <i>Geloven dat het gevaar niet afgewend kan worden, ook al zou iemand het proberen, het zou niet lukken</i>
High Threat <i>Geloof dat er risico is op een grote, schadelijke dreiging</i>	Danger Control Mensen ondernemen beschermende acties tegen de gezondheidsdreiging	Fear Control Mensen ontkennen het gezondheidsrisico
Low Threat <i>Geloof dat een dreiging triviaal en niet relevant is</i> (Witte n.d.)	Lesser Amount of Danger Control Mensen ondernemen enige actie, maar zijn niet echt gemotiveerd om iets te doen	No Response Mensen denken niet na of de dreiging reëel is of relevant, vaak zijn zij zich niet eens bewust van de dreiging.

2.2.8 Kanttekeningen bij het EPPM

Popova (2010) deed een analyse van 29 onderzoeken die gebaseerd zijn op het EPPM. Ze onderzocht twaalf stellingen van het EPPM. Witte vond dat Leventhal zijn constructen niet goed geoperationaliseerd had. Popova daarentegen geeft in haar analyse aan dat de consistentie ontbreekt in de operationele definities van sommige van de constructen van het EPPM. Ze maakt in haar artikel een overzicht met daarin de conceptuele definities en de operationele definities van de constructen van het EPPM. Popova adviseert om met behulp van het EPPM ook andere emoties te testen, zoals woede en compassie, om te komen tot Danger Control. Popova geeft een voorbeeld van Guild Appeals met het EPPM, waardoor 60 procent van de Behavior Intention verklaard werd (Basil, Ridgway, & Basil, 2008). Verder stelt Popova dat het EPPM geen rekening houdt met de rol van de tijd en het kritieke punt en de additieve relatie tussen de constructen. Ook suggereert ze dat het construct Fear explicieter gemeten moet worden om beter in te kunnen schatten in welk stadium de gemeten groep van proces verandert. Tot slot vindt ze dat het EPPM het profiel van de te meten groep veronachtzaamt. Hastings en Stead (2004) hebben kritiek op Witte en andere onderzoekers van Fear Appeals. Zij vinden dat de onderzoeken meestal plaatsvonden onder homogene groepen studenten psychologie of marketing, in ieder geval hoogopgeleide jonge mensen die niet te vergelijken zijn met de gemiddelde populatie. Ook vinden zij dat het onderzoek vaak plaats vond in een kunstmatige omgeving en niet in de 'gewone' wereld, wat de resultaten heeft beïnvloed.

2.2.9. Het Anger Activism Model (AAM)

In deze paragraaf wordt in navolging van de suggestie van Popova (2010) gekeken naar de emotie Anger om het gedrag van mensen te beïnvloeden en naar het model dat daarop gebaseerd is, het Anger Activism Model van Turner (2006).

In 2001 deed Turner (Mitchell¹, Brown, Morris-Villagran & Villagran, 2001) al een onderzoek naar het effect van andere emoties dan Fear op persuasieve boodschappen. Daarbij vergleek zij de emoties vreugde en verdriet met boosheid. Een belangrijke conclusie uit dit onderzoek was dat emotie meteen na de persuasieve boodschap gemeten moet worden, omdat anders de emotie al weer afgevlakt is. Turner (2006; 2007) heeft verschillende onderzoeken gedaan naar de emotie boosheid. Boosheid (Anger) kan worden gedefinieerd als een emotionele staat die bestaat uit gevoelens die variëren in intensiteit, van milde irritatie en hinder tot intense woede en razernij (Spielberger, Jacobs, Russels & Crane, 1983).

Als reactie op het EPPM ontwikkelde Turner (2006) het Anger Activism Model (AAM). In dit model wordt gebruik gemaakt van Anger in plaats van Fear om mensen te motiveren tot beschermend gedrag. Boosheid kan mensen motiveren om beschermende gedrag te gaan vertonen. Belangrijk hierbij is de houding van mensen voordat de boosheid opgeroepen wordt. Indien mensen positief staan ten opzichte van de aanbevolen reactie dan zal de boosheid leiden tot de motivatie om het probleem aan te pakken op de aanbevolen manier. Vooral als het gaat om gedrag dat moeilijk uit te voeren is, kan boosheid een manier zijn om mensen aan te zetten tot actie. Anderzijds, als mensen negatief staan ten opzichte van de aanbevolen response en de boodschap wekt woede op, dan zullen mensen de aanbevolen response niet opvolgen, maar boos worden op de bron van de boodschap. Verschillende onderzoeken wezen uit dat de onderzoeksdata de aannames uit het AAM ondersteunen (Turner, Bessarabova, Hambleton, Sipek, Weiss, & Jong, 2006).

De conclusie van Turner (2007) is dat Anger Appeals een effectief middel zijn om mensen een aanbevolen boodschap zorgvuldig en positief te laten lezen en dat deze boodschap tot handelen kan aanzetten. Verder concludeert Turner dat onderzoekers er ondertussen van overtuigd zijn dat mensen niet alleen óf emotioneel óf rationeel reageren op aanbevolen boodschappen. Emotie en ratio werken hand in hand samen, aldus Turner (2006).

¹ Turner heette voor haar huwelijk Mitchell. Om verwarring te voorkomen is de naam Turner gebruikt.

Witte (1992) probeerde een Danger Control Process of een Fear Control Process op te wekken door interacties van Threat en Efficacy. Turner (2006) deed hetzelfde als Witte maar zij gebruikte geen Fear, maar de variabele Anger. Anger wordt gemeten door verschillende items, zoals angry, irritated, annoyed en frustrated, enraged, furious. De items lopen op een schaal uiteen van een tot zeven of tien van 'none of this feeling' tot 'a lot of this feeling'. (Turner et al. 2006; Turner et al. 2007; Griffin et al. 2008). De variabele Anger wordt gepresenteerd tussen items met andere emoties.

Turner gaat er van uit dat verschillende niveaus van Anger en Efficacy vier groepen vormt die verschillend gedrag voorspellen: De '*activist group*' voelt sterkte gevoelens van Anger en sterke waarnemingen van Efficacy. Deze groep kenmerkt zich door positieve attitudes ten opzichte van het onderwerp en is bereid om veranderend gedrag te ontwikkelen. De '*empowered group*' ervaart een lage mate van Anger en heeft sterke waarnemingen van Efficacy. Deze groep heeft wel het gevoel dat er iets aan het probleem gedaan kan worden, maar zij ervaren het probleem niet als ernstig. De '*angry group*' ervaart sterke gevoelens van Anger, maar zwakke gevoelens van Efficacy. Deze groep heeft positieve attitudes over het probleem, maar zij zullen geen actie ondernemen, omdat zij het gevoel hebben dat actie het probleem niet zal oplossen. De '*disinterested group*' ervaart weinig Anger en weinig Efficacy. Zij onderscheiden zich doordat ze wel positieve attitudes te hebben over het onderwerp, maar deze attitudes zullen zij niet vertalen naar ander gedrag (zie tabel 4).

Tabel 4. Effecten van Anger bij Efficacy Interacties volgens het Anger Activism Model.

	High Efficacy <i>Self Efficacy and Response Efficacy</i>	Low Efficacy <i>Self Efficacy and Response Efficacy</i>
High Anger	Activist Group Positieve attitudes en bereid tot veranderend gedrag (actie)	Angry Group Positieve attitudes, maar geen actie, omdat zij denken dat de actie geen resultaat zal opleveren
Low Anger	Empowered Group Er kan iets aan het probleem gedaan worden, maar het probleem wordt niet als ernstig ervaren	Disinterested Group Positieve attitudes, maar geen actie.

Uit het bovenstaande kan geconcludeerd worden dat een hoge mate van Anger met een hoge mate van Efficacy mensen aanzet tot positieve attitudes en de bereidheid tot veranderend gedrag. Griffin, Yang, ter Huurne, Boerner, Ortiz & Dunwoody (2008) deden een onderzoek naar het zelfbeschermend gedrag van mensen door het zoeken naar informatie om zich te beschermen tegen overstromingsgevaar. Zij gebruikten daarvoor het Risk Information Seeking en Processing model (RISP, Griffin, Dunwoody & Neuwirth, 1999) waarbij zij Anger gebruikten in plaats van Fear om te onderzoeken of Anger mensen kan aanzetten tot het zoeken naar informatie. Met dit onderzoek hebben zij aangetoond dat Anger mensen aanzet tot het zoeken van informatie om zichzelf te beschermen. Echter Smith en Dillard (1997)² deden een experiment dat liet zien dat mensen die aangezet werden tot boosheid minder aandacht hadden voor het onderwerp dan mensen die aangezet waren tot angst en verdriet. De verklaring hiervoor is dat de boosheid zich niet richt op het onderwerp, maar op emotioneel relevante of wraak relevante gedachten. Deze boosheid op personen zou er op kunnen

² * De beschrijving van dit onderzoek is niet meer te verkrijgen. Zowel de schrijver J. P. Dillard als M.M.Turner beschikken niet meer over deze paper.

duiden dat de boosheid zich niet richt op de intentie om zich te beschermen tegen de gevaren van brand. De Anger Appeal zou in dat geval averechts kunnen werken. Deze conclusie laat een analogie zien naar het EPPM waarbij Fear kan leiden tot een maladaptieve reactie

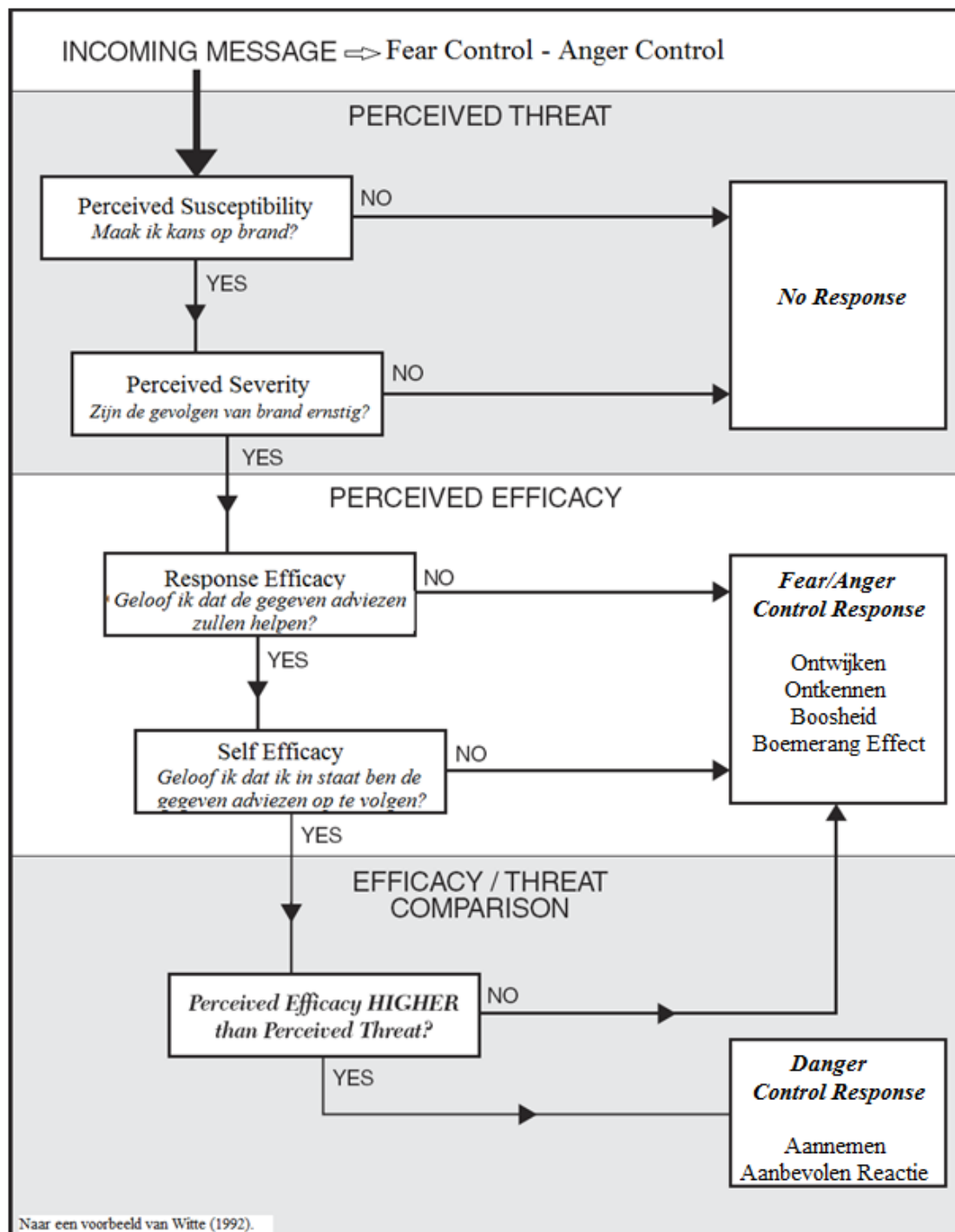
2.2.10. Kanttekeningen bij het AAM

De belangrijkste kanttekeningen bij het AAM zijn gemaakt door Turner zelf. Aan de hand van enkele onderzoeken stelt Turner et al. (2006) dat Anger alleen met succes gebruikt kan worden om attitudes te veranderen als de ontvanger al een positief gevoel heeft over het onderwerp en daarbij ook een sterk Efficacy gevoel heeft. Deze veronderstelling betekent een parallel met de stelling van Witte (1992) dat Fear kan leiden tot Maladaptief gedrag en geen zelfbeschermend gedrag oplevert als er niet een sterk Efficacy gevoel aanwezig is. Daarbij is de positieve waardering van de bron van de boodschap ook van belang. Dus woede zal niet inspireren tot de intentie om gedrag te veranderen als de ontvanger de bron en het onderwerp niet positief vindt. De woede van de ontvanger zal zich dan richten op de bron van de boodschap in plaats van op de verandering van het gedrag. Ook zal verandering van gedrag niet plaatsvinden als de ontvanger het gevoel heeft dat hij min of meer gedwongen wordt tot ander gedrag. (Mitchell 2000; Turner, 2007). Belangrijke elementen waar rekening mee gehouden moet worden bij het AAM zijn dus de houding van de ontvanger ten opzicht van de bron, het onderwerp en de manier waarop de boodschap gegeven wordt (niet dwingend).

2.2.11. EPPM en het AAM met betrekking op dit onderzoek

Om te onderzoeken of studenten daadwerkelijk te beïnvloeden zijn, zal er gebruik worden gemaakt van de theorie van het Extended Parallel Process Model en de theorie van het Anger Activism Model. Hierbij zal gebruik worden gemaakt van het meetinstrument dat Witte (1994) ontwikkeld heeft om te onderzoeken hoe een Fear Appeal en een Anger Appeal mensen kan beïnvloeden om actie te ondernemen om zichzelf te beschermen, de Risk Behavior Diagnosis Scale.

Zoals in de inleiding is besproken, denkt de student dat hij het beste voorgelicht kan worden door middel van een folder. Uitgaande van de theorie van Witte zal deze folder een Fear Appeal moeten bevatten om de gedragsintenties van studenten te beïnvloeden om zich te beschermen tegen brand. De theorie van Turner gaat er vanuit dat deze folder een Anger Appeal moet bevatten om de gedragsintenties van studenten te beïnvloeden om zich te beschermen tegen brand. De intentie van een student om zich te beschermen tegen de gevaren van brand zal opgeroepen worden door een Fear Appeal of een Anger Appeal die een dreiging bevat met daarin de Severity en de Susceptibility en daarnaast een aanbevolen reactie met daarin de Response Efficacy en de Self Efficacy. Deze Fear Appeal of Anger Appeal zal de intenties van de student beïnvloeden om acties te ondernemen om zich te beschermen tegen de gevaren van brand. Hieronder wordt in figuur 2 schematisch weergegeven hoe het EPPM eruit ziet in het geval van de betrokken studenten in dit onderzoek. Voor het AAM zal de opgewekte Anger in plaats van de Fear samen met de andere variabelen de aanleiding zijn tot de intentie om het gedrag te veranderen.



Figuur 2. Een schematische weergave van EPPM en AAM met betrekking tot dit onderzoek

Om te komen tot het antwoord op de vraag die in dit onderzoek centraal staat: welke factoren, zoals gesteld door het EPPM en het AAM, zijn van invloed op de intentie van de student om zich te beschermen tegen de gevaren van brand in hun woning? worden de hypothesen geformuleerd en geanalyseerd die gebaseerd zijn op het EPPM en het AAM.

Witte stelt in haar onderzoeken waarin zij gebruikt maakt van het EPPM dat een Fear Appeal met een hoge Efficacy boodschap leidt tot de intentie tot zelfbeschermend gedrag. In dit onderzoek leidt deze stelling tot de eerste hypothese.

Hypothese 1a: een Fear Appeal met een hoge Efficacy boodschap leidt tot een hogere Behavior Intention van de student om zichzelf te beschermen tegen de gevaren van brand dan een boodschap zonder Fear Appeal.

Turner stelt in haar onderzoeken waarin zij gebruik maakt van het AAM dat een Anger Appeal met een hoge Efficacy boodschap kan leiden tot de intentie tot zelfbeschermend gedrag. Er is verder weinig onderzoek gedaan naar Anger als motivator die leidt tot de intentie tot zelfbeschermend gedrag. In dit onderzoek zal gekeken worden naar het effect van een Anger Appeal met een hoge Efficacy boodschap op de intentie van studenten om zich te beschermen tegen brand. Deze verwachting wordt geformuleerd in de tweede hypothese.

Hypothese 1b: een Anger Appeal met een hoge Efficacy boodschap leidt tot een hogere Behavior Intention van de student om zichzelf te beschermen tegen de gevaren van brand dan een boodschap zonder Anger Appeal.

Smith en Dillard (1997) deden een experiment dat liet zien dat mensen die aangezet werden tot boosheid minder aandacht hadden voor het onderwerp van hun boosheid dan mensen die aangezet waren tot angst. De aandacht richtte zich op emotionele relevante of wraak relevante gedachten, die zich richtte tegen personen en niet op het onderwerp. Deze veronderstelling leidt tot de derde hypothese van dit onderzoek.

Hypothese 2: de gedragsintentie om te komen tot beschermend gedrag is hoger bij de ervaren emotie Fear bij de ervaren emotie Anger.

Witte (1992) stelt dat mensen na een Fear Appeal in hogere mate Self Efficacy, Response Efficacy, Severity en Susceptibility ervaren dan na alleen een Efficacy boodschap. Om te onderzoeken of deze stelling klopt, is de volgende hypothese geformuleerd.

Hypothese 3: er wordt na een Fear Appeal meer Self Efficacy, Response Efficacy, Severity en Susceptibility ervaren dan na alleen een Efficacy boodschap.

Het kritieke punt, dat in dit onderzoek Fear-Control Balance genoemd wordt, is het punt waarop een balans ontstaat tussen Danger Control en Fear Control. Als de Perceived Efficacy groter is dan de Perceived Threat zal de student in Danger Control zijn (De FCB heeft dan een positieve waarde). Dit betekent dat hij strategieën zal bedenken om de dreiging van brand te voorkomen. Zijn intenties om zijn gedrag te veranderen komen dan overeen met de aanbevolen reacties in de Fear Appeal. Als de Perceived Threat echter groter is dan de Perceived Efficacy dan zal de student in Fear Control zijn (De FCB heeft dan een negatieve waarde). Dit betekent dat hij geconfronteerd wordt met de dreiging en hij denkt dat de dreiging niet effectief weg te nemen is of dat hij zichzelf niet in staat acht de dreiging weg te nemen. Hij zal proberen de angst weg te nemen door deze uit de weg te gaan en te kiezen voor responses die de angst reduceren. Deze stelling leidt naar de volgende hypothese.

Hypothese 4: er is een positieve correlatie tussen de Fear-Control Balance en de Behavior Intention.

Turner (2006) veronderstelt dat Anger mensen kan motiveren om beschermend gedrag te gaan vertonen. Tevens stelt zij dat de kans bestaat dat mensen hun woede niet richten op de intentie om te komen tot beschermend gedrag, maar dat zij de woede richten op anderen; de bron van de boodschap. Om te onderzoeken of deze veronderstelling van Turner ook in dit onderzoek van toepassing is, zal de volgende hypothese onderzocht worden.

Hypothese 5: de Anger Appeal leidt tot attributie van de boosheid naar externe partijen en de Fear Appeal leidt tot attributie van de boosheid naar de persoon zelf.

Hierboven zijn de hypothesen geformuleerd. In het volgende hoofdstuk zal de methode besproken worden.

3. Methode

In het vorige hoofdstuk is het theoretische kader van dit onderzoek beschreven. Daarnaast zijn de hypothesen geformuleerd. In dit hoofdstuk zal de onderzoeksmethode aan bod komen. Met behulp van deze onderzoeksmethode zal geprobeerd worden een antwoord te geven op de onderzoeksvragen en zullen de hypothesen getoetst worden.

3.1. Onderzoeksdesign en procedures

Het onderzoeksdesign was een experimenteel ontwerp, namelijk een posttest-only control group design dat cross sectioneel uitgevoerd is. Het kwalitatieve onderzoek bestond uit een vragenlijst die random afgenomen is bij studenten van de Universiteit van Utrecht via een survey per mail. Voorafgaande aan het onderzoek heeft er eerst een pilot plaatsgevonden onder een kleine groep studenten. Na enige aanpassingen is de huidige vragenlijst tot stand gekomen. Via Solis (solis-ugids) konden de email adressen van alle studenten die studeren aan de Universiteit van Utrecht random geselecteerd worden op naam. Alle geselecteerde studenten kregen een email met als onderwerp; 'Een brandende vraag...', met daarin een korte uitleg en het verzoek om de enquête in te vullen. Daarbij werd ook vermeld dat er twee waardebonnen van vijftien euro verloot zouden worden onder de respondenten. Na vijf dagen werd een herinneringsemail gestuurd met de vraag of studenten die de enquête nog niet ingevuld hadden dit alsnog wilden doen.

Om de hypothesen te kunnen toetsen werden er drie verschillende Conditie gecreëerd. De drie Conditie kregen allen dezelfde vragenlijst, de Risk Behavior Diagnosis Scale (Witte, 1995).

3.1.1. De Fear Appeal Conditie

De Fear Appeal Conditie werd vooraf gegaan door een Fear Appeal. Deze Fear Appeal bestond uit een foto van een brandend huis met daaronder een angstopwekkende tekst. Aansluitend werd een hoge Efficacy boodschap gegeven. Met een hoge Efficacy boodschap wordt bedoeld dat er in de boodschap veel handelingsperspectieven gegeven worden, die gemakkelijk op te volgen zijn. Daarna werden er vijf vragen gesteld over waargenomen emoties; boosheid, angst, verdriet en neutraal/geen emotie. Turner (2001) stelt dat emoties meteen na de persuasieve boodschap gemeten moeten worden, omdat de emotie anders al weer afgevlakt is. Daarom werden de vragen over de ervaren emoties meteen na de Fear Appeal gesteld. Naast de emoties Fear en Anger werden de emoties verdriet en neutraal/geen emotie gebruikt als filter. Daarnaast is ook gevraagd naar de attributie van de boosheid en naar wie er volgens de student verantwoordelijk is voor de brandveiligheid. Vervolgens zijn er vragen gesteld over de demografische gegevens en de woonomstandigheden van de studenten. Tenslotte werden er drie controle vragen gesteld om te kijken of de Fear Appeal boodschap goed gelezen was.

3.1.2. De Anger Appeal Conditie

De Anger Appeal Conditie werd vooraf gegaan door een krantenartikel met een boosheid opwekkende boodschap, gevolgd door een hoge Efficacy boodschap. Vervolgens werd dezelfde procedure gevolgd als bij de Fear Appeal Conditie. Tenslotte werden er drie controle vragen gesteld om te kijken of de Anger Appeal boodschap goed gelezen was.

3.1.3. De Controle Conditie

De Controle Conditie is afgenomen ter controle. Deze Conditie is hetzelfde als de Fear Appeal Conditie en de Anger Appeal Conditie, maar dan zonder de Fear Appeal of Anger Appeal en zonder de controle vragen.

3.1.4. Manipulatiecheck

Alvorens over te gaan tot het empirisch toetsen van de aannames, werd eerst een manipulatie check uitgevoerd. De aanname is dat de Fear Appeal meer Fear zal oproepen, dan de Anger Appeal, terwijl de Anger Appeal meer Anger oproept dan Fear. Of er daadwerkelijk significante verschillen zijn tussen de groepen is met behulp van ANOVA getoetst. Daarna is met de Bonferroni Post Hoc Test getoetst tussen welke groepen er een verschil is.

Fear. Tussen de drie groepen is een significant verschil te zien voor de emotie Fear ($F(2,144) = 11.32, p = .00$). Dit verschil is significant tussen de Fear Appeal Conditie en de Anger Appeal Conditie wat betreft Fear ($p = .00$). Daarnaast is er ook een significant verschil tussen de Anger Appeal Conditie en de Controle Conditie wat betreft Fear ($p < .00$). Echter er is geen significant verschil tussen de Fear Appeal Conditie en de Controle Conditie wat betreft Fear.

Anger. Tussen de drie groepen is een significant verschil te zien voor de emotie Anger ($F(2,144) = 12.72, p = .00$). Dit verschil is significant tussen de Fear Appeal Conditie en de Anger Appeal Conditie wat betreft Anger ($p = .00$). Tevens is er ook een significant verschil tussen de Anger Appeal Conditie en de Controle Conditie wat betreft Anger ($p = .00$). Tussen de Fear Appeal Conditie en de Controle Conditie is geen significant verschil wat betreft Anger.

Resumerend wil het bovenstaande zeggen dat de Fear Appeal Conditie meer Fear ervaren heeft dan de Anger Appeal Conditie en de Anger Appeal Conditie meer Anger ervaren heeft dan de Fear Appeal Conditie. De conclusie die hieruit getrokken kan worden, is dat de veronderstelde manipulaties effect hebben gehad zoals verwacht.

3.2. Instrument

Om de hypothesen goed te kunnen analyseren is gebruik gemaakt van verschillende meetinstrumenten.

3.2.1. De Risk Behavior Diagnosis Scale

Voor dit onderzoek is de vragenlijst van Witte (1994) gebruikt; de Risk Behavior Diagnosis Scale. Deze schaal is een valide meetinstrument. In haar boek geeft Witte (2001) aan dat voor een onderzoek met een power van .80 en een $\alpha = .05$ (one tailed tested) 29 personen per groep nodig zijn voor 'attitudes'. Voor 'intentions' zijn dit 38 personen en voor 'behaviors' zijn 26 personen per groep nodig.

Een template van de vragenlijst is te zien in figuur 3.

Severity: 1. (health threat) is a serious threat 2. (health threat) is harmful 3. (health threat) is a severe threat
Susceptibility: 4. I am at risk for (getting / experiencing health threat) 5. it is impossible that I will (get / experience health threat) 6. I am susceptible to (get / experience health threat)
Response Efficacy: 7. (performing recommended response) prevents (health threat) 8. (performing recommended response) works in deterring (health threat) 9. (performing recommended response) is effective in getting rid of (health threat)
Self-Efficacy: 10. I am able to (perform recommended response) to prevent (health threat) 11. It is easy to (perform recommended response) to prevent (health threat) 12. I can (perform recommended response) to prevent (health threat)

Bron: Witte, et al. (1996)

Figuur 3: A template for the Risk Behaviour Diagnosis Scale

De schaal bevat 12 items die de constructen 'Perceived Response Efficacy', 'Perceived Self Efficacy', 'Perceived Susceptibility' en de 'Perceived Severity' meten door middel van een 7-point Likert scale.

De 7-point scale loopt van “1-sterk niet mee eens” tot “7-sterk mee eens”. Elk construct bestaat uit drie items. De RBD Scale stelt de onderzoeker in staat om het kritieke punt te meten, waarop de interactie tussen de Efficacy en de Threat samenkomt. Deze meting wordt omgezet in een numerieke waarde via een eenvoudige mathematische formule. Deze numerieke waarde is slechts een hypothetische waarde die het verschil aangeeft tussen de het in Danger Control zijn en het in Fear Control zijn. Omdat deze formule het onderscheid aanbrengt tussen de twee processen wordt de het de ‘discriminating value’ formule genoemd.

De vragenlijst is te gebruiken door de volgende stappen te doorlopen. Op de eerste plaats moet de te meten gezondheidsdreiging en de aanbevolen reactie gedefinieerd worden. Vervolgens moet de vragenlijst omgezet worden in bewoordingen passend bij de te meten gezondheidsdreiging en de aanbevolen reactie. Als de schaal ingevuld is door de respondent moeten de gezamenlijke scores voor de gemeten Efficacy bij elkaar opgeteld worden. Daarna moeten ook de gezamenlijke scores van de gemeten Threat bij elkaar opgeteld worden. Vervolgens moet de eindscore van de gemeten Threat afgetrokken worden van de eindscore van de gemeten Efficacy.

Deze uitkomst is de discriminating value, in dit onderzoek genoemd de Fear-Control Balance. Fear-Control Balance = de som van de Efficacy Items – de som van de Threat Items: de waarde die een onderscheid maakt tussen de Danger Control en Fear Control. De formule zie er zo uit:

$$\begin{aligned} & (\Sigma \text{ Perceived Efficacy}) \\ & - (\Sigma \text{ Perceived Threat}) \\ & = \text{Fear-Control Balance} \end{aligned}$$

Σ = som van (alle opgetelde Perceived Efficacy scores of alle opgetelde Threat scores).

Fear-Control Balance is een positieve of een negatieve waarde. Een positieve waarde wil zeggen dat de respondent of cliënt die de vragenlijst invulde zich in Danger Control bevindt, omdat zijn waarneming van de Efficacy sterker is dan de waarneming van de Threat. Als de waarde negatief is, wil dat zeggen dat de respondent of cliënt die de vragenlijst invulde zich in Fear Control bevindt, omdat zijn waarneming van de Threat sterker is dan de waarneming van de Efficacy. Fear-Control Balance is het nul punt: het balanspunt tussen Danger Control (het cognitieve proces dat protectie motivatie oproept) en Fear Control (het emotionele proces dat defensieve motivatie oproept).

Met deze Fear-Control Balance kan voor elke respondent of cliënt een passende gezondheidsboodschap gemaakt worden. Indien de ondervraagde persoon een negatieve score heeft en zich in het Fear Control Process bevindt, kan hij beïnvloed worden door een boodschap die zich alleen focust op Efficacy (omdat de persoon al erg bang is). Indien een persoon een positieve score heeft, houdt dat in dat de Efficacy sterker is dan de Threat en dat deze persoon in Danger Control is. De boodschap kan zich dan focussen op het laten toenemen van de waarnemingen van Severity en Susceptibility, met daarbij geschikte Efficacy boodschappen.

Het is belangrijk dat beide reacties beoordeeld worden, zowel de Fear Control als de Danger Control reacties. Deze beoordeling is nodig om in geval van het niet slagen van een Health Risk Campagne door middel van Fear Appeals te kunnen bepalen of de campagne geen effect gehad heeft (wat kan betekenen dat de waarneming van de Threat in de boodschap moet worden verhoogd) of dat er sprake is van sterk onwenselijke Fear Control gedrag (wat kan betekenen dat de boodschap een sterkere Efficacy boodschap moet bevatten die kan leiden tot Danger Control acties).

3.2.2. Risk Behavior Profile

De Risk Behavior Diagnosis Scale kan zowel gebruikt worden voor het inventariseren van het Danger Control Process of Fear Control Process bij groepen als bij individuen, waarna een passende boodschap gebruikt kan worden om het gedrag van mensen te veranderen.

Door middel van de Risk Behavior Diagnosis Scale kan heel eenvoudig een Risk Behavior Profile gemaakt worden. Met één oogopslag kunnen de scores per construct afgelezen worden. Op eenvoudige wijze is meteen te zien welk beschermend gedrag wel op treedt en welk gedrag niet op treedt of genegeerd wordt. Aan de hand van het Risk Behavior Profile kan de beïnvloeding zich

richten op het gedrag dat het meest gemodificeerd moet worden. De inhoud van de boodschap zal bijvoorbeeld gericht moeten zijn op meer Susceptibility als de scores van de respondent bij dit item erg laag zijn. Als de respondent de indruk heeft dat hij niet vatbaar is voor de dreiging, zal de boodschap zich moeten richten op het verhogen van de Susceptibility. Bij een individu kan dit gebeuren door middel van een gesprek meteen na het invullen van de vragenlijst. Bij een groep is het effectief om door middel van een campagne de nadruk te leggen op de vatbaarheid voor de dreiging. Het meest effectief is het om via de media een rolfiguur in levendige en intense taal de vatbaarheid te laten benadrukken, waarbij het belangrijk is dat deze figuur qua demografische, psychodemografische en op andere manieren veel lijkt op de te beïnvloeden groep. Het spreekt voor zich dat deze boodschap weer gepaard moet gaan met een hoog Efficacy gehalte.

3.2.3. Response Efficacy, Self Efficacy, Susceptibility, Severity en Behavior Intentions

Voor dit onderzoek is de Risk Behavior Diagnosis Scale vertaald uit het Engels naar het Nederlands* en omgezet in bewoordingen passend bij de gezondheidsdreiging en de aanbevolen reactie van dit onderzoek. Een voorbeeld vraag over de *Perceived Response Efficacy* (drie items) is: 'De genoemde maatregelen voorkomen brand in mijn woning'. Een voorbeeld vraag over de *Perceived Self Efficacy* (vier items) is: 'Ik ben in staat om de genoemde maatregelen te nemen om brand in mijn woning te voorkomen'. Een voorbeeld vraag van de *Perceived Susceptibility* (twee items) is: 'De kans dat er brand ontstaat in mijn woning is groot'. Een voorbeeldvraag over de *Perceived Severity* (twee items) is: 'Ik neem de mogelijke gevolgen van een brand in mijn woning serieus'. (*Perceived Susceptibility* en *Perceived Severity* zijn maar gemeten door middel van twee items, omdat de andere vragen niet van toepassing waren op dit onderzoek. Bijvoorbeeld een vraag over schadelijkheid die van toepassing is op bepaalde onderwerpen, zoals medicijngebruik en roken).

Naast de bovengenoemde constructen zijn er ook nog drie vragen gesteld die de *Behavior Intention* van de student meten. Een voorbeeld vraag is: 'Ik ben van plan de genoemde maatregelen te nemen'. Eén vraag is opnieuw gecodeerd: 'Ik ga de genoemde maatregelen niet nemen'.

De 7-point Likert scale loopt van "1- zeer niet mee eens" tot "7-zeer mee eens" en is als het volgt gecodeerd: 1= zeer niet mee eens, 2= niet mee eens, 3= een beetje niet mee eens, 4= niet mee oneens/niet mee eens, 5= een beetje mee eens, 6= mee eens, 7= zeer mee eens.

Zie voor een overzicht van de vragen Tabel 5.

Tabel 5. Items waaruit de factoren van de Risk Behaviour Diagnosis Scale is samengesteld met daarbij Behaviour Intension.

Factor	Item
1) Response Efficacy	7) De genoemde maatregelen voorkomen brand in mijn woning 11) De genoemde maatregelen maken de kans op brand in mijn woning kleiner 18) Ik loop minder kans op het ontstaan van een brand in mijn woning als ik de genoemde maatregelen neem
2) Self Efficacy	8) Ik ben in staat om de genoemde maatregelen te nemen om brand in mijn woning te voorkomen 12) Het lijkt me gemakkelijk om de genoemde maatregelen te nemen om hiermee brand in mijn woning te voorkomen 13) Ik kan de genoemde maatregelen nemen om brand in mijn woning te voorkomen 19) Ik weet hoe ik de genoemde maatregelen kan toepassen om brand in mijn woning te voorkomen
3) Susceptibility	14) De kans dat er brand in mijn woning ontstaat is groot 16) Het is waarschijnlijk dat er brand ontstaat in mijn woning
4) Severity	10) Ik neem de mogelijke gevolgen van brand in mijn woning serieus 17) Ik vind woningbrand een ernstige dreiging

- 5) Behavior Intention 9) Ik ben van plan om de genoemde maatregelen te nemen
 15) Ik ga de genoemde maatregelen niet nemen (r)*
 20) Ik ga informatie zoeken over hoe ik mezelf het beste kan
 beveiligen tegen brand

* (r) reverse-scored item.

* vertaald door twee studenten van de Universiteit van Twente

3.2.4. Attributie van de boosheid, Verantwoordelijkheid en Emoties

Naast de bovengenoemde constructen zijn er vragen gesteld over de ervaren emoties na de Fear Appeal en de Anger Appeal. De gemeten emoties zijn: *fear*, *anger*, *sadness* en een *neutraal gevoel*. Een voorbeeldvraag is: ‘De gedachte aan brand in mijn woning maakt mij angstig’. De twee items van Fear zijn samengevoegd. Naast ‘Anger’ en ‘Fear’ werden ook ‘sadness’ en ‘geen emotie’ gemeten. Anger en Fear zijn de enige emoties die gebruikt zijn in dit onderzoek. De andere emoties zijn gebruikt als filter, om de respondenten niet te beïnvloeden of te sturen naar de antwoordmogelijkheden Fear en Anger.

De vraag kon beantwoord worden met “1-zeer niet mee eens” tot “7-zeer mee eens” (zie Tabel 6).

Tabel 6. Items waaruit de factoren van de emoties zijn opgebouwd.

Factor	Item
Fear	De gedachte aan brand in mijn woning maakt mij angstig
Anger	De gedachte aan brand in mijn woning maakt mij bezorgd
Sadness	De gedachte aan brand in mijn woning maakt mij boos
Neutraal/geen emotie	De gedachte aan brand in mijn woning maakt mij verdrietig
	De gedachte aan brand doet mij niets (r)*
Attributie van de verantwoordelijkheid met boosheid als reactie	
Attributie	Als ik de bovenstaande foto zie/krantenartikel lees en er aan denk dat dit mijn kamer zou zijn die in brand staat, dan word ik boos op....

* (r) reverse-scored item.

Ook werd een vraag gesteld over de *attributie van boosheid* (attributie wil zeggen het toeschrijven van de oorzaken van gedrag aan interne of externe factoren): ‘Als ik de bovenstaande foto zie en er aan denk dat dit mijn kamer zou zijn die in brand staat, dan word ik boos op....’. Met als antwoord mogelijkheden: mezelf, mijn huurbaas, mijn medebewoners, de regering, anders (uitleg indien optie 'anders' is aangekruist). Deze vraag is gesteld om te kijken naar de attributie van de boosheid: waar op of op wie richt de boosheid zich?

De laatste vraag ging over de *verantwoordelijkheid* voor de woning. Op de vraag; ‘wie is er volgens jou verantwoordelijk voor de brandveiligheid in je eigen woning’, kon geantwoord worden: ik, mijn ouders, een huisgenoot of diens ouders, de studentenhuysvesting, een particulier of commerciële instelling (huurbaas, makelaar, etc.), de gemeente, de brandweer of anders (uitleg indien optie 'anders' is aangekruist). Daarbij kon aangegeven worden in hoeverre de student vond dat de gekozen persoon of organisatie verantwoordelijk is, met de volgende antwoordmogelijkheden: helemaal mee eens, mee eens, niet mee eens/niet mee oneens, mee oneens, helemaal mee oneens.

3.2.5. De woonomgeving

Vervolgens werden er vragen gesteld over de student en *zijn woonomgeving*. De vragen over de woonomgeving waren: ‘wat is je woonsituatie?’ De antwoordmogelijkheden waren: ‘ik woon alleen’, ‘ik woon met andere studenten in één huis’, ‘ik woon met mijn ouders’, ‘ik woon samen’, anders, (uitleg indien optie 'anders' is aangekruist). Als er geantwoord is ‘ik woon met andere studenten in één

huis', werd er gevraagd met *hoeveel andere studenten* er in het huis gewoond wordt (1 tot 8 of meer). De andere vraag over de woonsituatie ging over wie de *eigenaar van de woning* is. De antwoordmogelijkheden waren: ik, mijn ouders, een huisgenoot of diens ouders, de studentenhuysvesting, een particulier of commerciële instelling (huurbaas, makelaar, etc.) of anders (uitleg indien optie 'anders' is aangekruist).

3.2.6. Demografische kenmerken

De vragen over de student zelf waren: 'wat is je *leeftijd*?', 'wat is je *geslacht*'?

3.2.7. Controlevragen

Tot slot werden er drie *controle vragen* gesteld om te kijken of de studenten de tekst bij de Fear Appeal en de Anger Appeal wel goed gelezen hadden. Indien de controle vragen niet goed beantwoord zijn, zou dit iets kunnen zeggen over het beantwoorden van de vragen die de werking van de Fear- en Anger Appeal meten.

Een controlevraag was bijvoorbeeld: "In de tekst onder de foto stond dat een woning binnen 15 minuten volledig in brand kan staan" (Voor de volledige vragenlijst zie de bijlagen). De respondent kon kiezen tussen 'juist' of 'onjuist'. De minimale totaalscore per respondent was 0 als geen enkel antwoord goed was en 3 als alle antwoorden goed waren. Bij de tekst onder de foto (Fear Appeal) was de gemiddelde score 2.24 (SD .78, N 58, één respondent heeft de vragen niet ingevuld) en voor de tekst bij de Anger Appeal was de gemiddelde score 2.63 (SD .54, N 43, twee respondenten hebben de vragen niet ingevuld). Bij de Fear Appeal hebben 26 respondenten (17,7 procent) alle vragen goed, 20 studenten (13,6 procent) hebben twee vragen goed en 12 studenten (8,2 procent) hebben één vraag goed. Voor de Anger Appeal is dit respectievelijk; 28 studenten (19 procent) drie vragen goed, 14 studenten (9,5 procent) twee vragen goed en één student (0,7 procent) één vraag goed. Opvallend is dat de respondenten die het krantenartikel gelezen hebben beter scoren dan de studenten die het bericht onder de foto hebben gelezen. Deze scores betekenen dat de gemiddelde student de tekst gelezen heeft en er van uit mag worden gegaan dat de Fear Appeal en de Anger Appeal gelezen zijn. Om er zeker van zijn of dit daadwerkelijk zo is, wordt bij de resultaten onderzocht of deze scores van invloed zijn geweest op de gegeven antwoorden.

De door middel van de vragenlijsten verkregen gegevens zijn geanalyseerd met behulp van het programma Statistical Package for Social Science (SPSS 18). Een *p* waarde van .05 is gebruikt als de drempel voor significantie in alle statistische analyses.

3.3. Respondenten

De vragenlijsten zijn voorgelegd aan studenten van de Universiteit van Utrecht. Er is gekozen voor studenten van de Universiteit, omdat er een grotere kans bestaat dat deze studenten op kamers wonen dan studenten die studeren aan het HBO, MBO en LBO. Daarnaast hebben de studenten van de Universiteit ongeveer hetzelfde intelligentieniveau. Hierdoor is de kans het kleinst dat er andere factoren meespelen die de resultaten kunnen beïnvloeden.

De respondenten uit dit onderzoek zijn studenten aan de Universiteit van Utrecht. Utrecht is met zijn 94.000 studenten de grootste studentenstad van Nederland. Van deze studenten studeren er 29.000 aan de Universiteit van Utrecht. De Universiteit van Utrecht is een brede Universiteit met 45 bacheloropleidingen en meer dan 180 masteropleidingen. Van de uitwonende studenten woont 57 procent in een woning die verhuurd wordt door een particulier en 40 procent in een woning die in het bezit is van een woningcorporatie (Mijn studentenleven).

Om aan de email adressen van de studenten te komen is via Solis (solis-ugids, Universiteit van Utrecht) gezocht op naam. Alle zoekresultaten op deze naam zijn geselecteerd en via hun email adres gevraagd mee te doen aan de enquête. Achter de namen van de studenten staat de faculteit waarbij de student ingeschreven staat. Alle faculteiten waren vertegenwoordigd bij de geselecteerde namen. In eerste instantie werden voor elke vragenlijst driehonderd respondenten benaderd. Na vijf dagen was er een respons van tien procent. Daarna werd een herinneringsmail gestuurd. Acht studenten waren om verschillende redenen niet bereikbaar (afgestudeerd, geblokkeerd e-mailadres, et cetera). Daarna

werden er nog 524 e-mails verstuurd, waarop het uiteindelijke aantal op 1424 kwam. Uiteindelijk reageerden er in totaal 172 respondenten. Dit is een bruto response van 12 procent. Van deze 172 respondenten werden er twee verwijderd, omdat ze maar een paar antwoorden ingevuld hadden. Om onbekende redenen beantwoordden 21 studenten alleen de eerste zes vragen van de enquête. Deze respondenten werden ook verwijderd. Hiermee kwam het totaal aantal respondenten op 147. Dit is een netto response van 10 procent. Dit responspercentage komt overeen met andere vergelijkbare online onderzoeken. Deze 147 respondenten zijn gebruikt voor alle analyses. Voor de Fear Appeal Conditie (Fear Appeal) waren dit 59 respondenten, voor de Anger Appeal Conditie (Anger Appeal) waren dit 45 respondenten en voor de Controle Conditie (noch Fear Appeal, noch Anger Appeal) waren dit 43 respondenten.

Van de uiteindelijke sample van 147 participanten liep de leeftijd uit een van 18 tot 49 jaar, met een gemiddelde leeftijd van 22 jaar (SD 4.02). Vijf respondenten gaven geen leeftijd op. Er deden maar 41 (27.9 procent) mannen mee aan het onderzoek tegen 104 vrouwen (70,7 procent). Terwijl twee studenten geen geslacht aan gaven. Tussen de drie groepen is geen significant verschil in de verdeling van leeftijd ($F(2,142) = .70$, ns) of geslacht ($F(2,142) = .61$, ns).

Van de studenten gaf 73,1 procent aan samen te wonen met andere studenten. Van deze studenten woont 26.9 procent samen met drie anderen, 18,5 procent met vier anderen, 15.7 procent met twee anderen, 3,7 procent met één andere student, 7,4 procent met vijf anderen, 2.8 procent met zes anderen, 5,6 procent met zeven anderen en maar liefst 19,4 procent woont met acht of meer andere studenten in één huis. Het gemiddelde andere studenten waarmee de student in één huis woonde, was 4,38. Het aantal studenten dat alleen woonde was 4.8 procent, eveneens 4,8 procent woonde samen en 8,3 procent woonde bij zijn ouders. De antwoordmogelijkheid 'anders' werd door 9 procent ingevuld.

Van de respondenten gaf 29,7 procent aan dat de eigenaar van de woning de studentenhuysvesting is. Vervolgens antwoordde 46,9 procent een particulier of commerciële instelling, 1,4 procent beantwoordde de vraag met: ik, 9,7 procent vulde in: mijn ouders, 6,2 procent een huisgenoot of diens ouders en 6,2 procent anders, namelijk: 'een stichting', 'Mitros', 'ouders van mijn vriend', et cetera.

3.4. Betrouwbaarheid en Validiteit

In deze paragraaf zal de betrouwbaarheid en de validiteit van het onderzoek beschreven worden. Nauwkeurigheid en consistentie dragen bij aan de betrouwbaarheid. Om te kijken of de enquête zonder problemen ingevuld kon worden, is er eerst een pilot gedaan onder enkele studenten. Er waren geen sturende elementen aanwezig in de enquête.

De constructen in dit onderzoek zijn duidelijk geoperationaliseerd. De respondenten zijn random gekozen en anonimiteit werd gewaarborgd, waardoor de studenten geen sociaal wenselijke antwoorden hoefden te geven. Het onderzoek is repliceerbaar en te generaliseren.

3.4.1. Interne betrouwbaarheid

Om de interne betrouwbaarheid vast te stellen is de Cronbach's Alpha berekend. De Cronbach's Alpha geeft aan of de verschillende items, waarvan verondersteld wordt dat ze een theoretisch construct meten, met elkaar samenhangen.

De *Risk Behavior Diagnosis Scale* bestaat uit vier constructen die gemeten worden door 11 verschillende vragen. De Perceived Efficacy is onderverdeeld in Response Efficacy en Self Efficacy. Voor de drie items van de *Response Efficacy* is de Cronbach's Alpha .78. Voor de vier items van de *Self Efficacy* is de Cronbach's Alpha .81. De Perceived Threat is onderverdeeld in de *Susceptibility* met twee items en een Cronbach's Alpha van .70 en *Severity* met twee items en een Cronbach's Alpha van .48. Bij een Cronbach's Alpha hoger dan .60 kan een vragenlijst betrouwbaar genoemd worden (Dooley, 2001). Volgens de factoranalyse zijn er drie componenten boven de 1 met respectievelijk een eigenwaarde voor component 1: 4.20, component 2: 1.78 en component 3: 1.09. Daarnaast heeft component 4 een eigenwaarde van .87. De structuur van de items zijn te vinden en de componenten zijn duidelijk aanwezig. Deze verdeling komt overeen met de vier constructen van het EPPM. De lage eigenwaarde van de vierde component komt overeen met de lage alpha van Severity. Component 1 verklaart voor 29 procent de variantie in de variabelen. Component 2 verklaart 16 procent van de variantie in de variabelen en component 3 verklaart 15 procent en component 4

verklaart 12 procent van de variantie in de variabelen. De totale variantie van de vier componenten is 72 procent. Na deze resultaten uit de factoranalyse zijn de items die de constructen bepalen samen gevoegd en door middel van de functie 'compute variable' zijn nieuwe variabelen aangemaakt, zoals weergegeven in tabel 5. De scores van de vragen van de items zijn bij elkaar opgeteld en gedeeld door het aantal items, waardoor een gemiddeld cijfer is ontstaan voor de afhankelijk variabelen; Self Efficacy, Response Efficacy, Severity en Susceptibility.

De Cronbach's Alpha voor de *Gedragsintentie* is $\alpha = .62$. De drie vragen over de gedragsintentie zijn samengevoegd en gedeeld door drie.

Voor de *Emoties* zijn Fear, (twee items, $r = .70$, $p = .01$), Anger (een item), Sadness (een item) en Neutraal (een items) gemeten.

4. Resultaten

Alvorens over te gaan tot het analyseren van de hypothesen, zullen eerst de gemiddelden van dit onderzoek bekeken worden. Daarop volgend zal de aanwezigheid van Fear Control en Danger Control in de groepen beoordeeld worden. Daarna zal er gekeken worden of er samenhang is tussen de variabelen middels een correlatieanalyse. Vervolgens zal er gekeken worden wat de voorspellers van Behavior Intention zijn door middel van een hiërarchische regressieanalyse. Tot slot zal de manipulatiecheck en het verschil tussen mannen en vrouwen aan de orde komen.

4.1. De gemiddelden

Tabel 7. De gemiddelden Totaal en van de drie Conditie

	Totaal			Fear Appeal Conditie			Anger Appeal Conditie			Controle Conditie		
	M	SD	N	M	SD	n	M	SD	n	M	SD	n
Behavior Intention	4.21	1.16	147	4.28	1.05	59	4.11	1.23	45	4.23	1.23	43
Fear-Control Balance	3.53	2.15	147	3.67	2.26	59	3.53	1.85	45	3.55	2.32	43
Response Efficacy	5.47	1.08	147	5.57	0.94	59	5.46	1.16	45	5.30	1.20	43
Self Efficacy	5.49	0.96	147	5.47	0.95	59	5.56	1.01	45	5.47	0.93	43
Susceptibility	2.32	1.02	147	2.58	1.04	59	2.41	0.93	45	2.57	1.11	43
Severity	4.80	1.20	147	4.79	1.15	59	5.28	1.14	45	4.65	1.25	43
Fear	4.35	1.51	147	4.92	1.39	59	3.59	1.37	45	4.38	1.47	43
Anger	3.42	1.68	147	3.14	1.59	59	4.38	1.72	45	2.81	1.31	43

Controle Conditie: alleen een hoge Efficacy boodschap.

(1= zeer niet mee eens, 2= niet mee eens, 3= een beetje niet mee eens, 4= niet mee oneens/ niet mee eens, 5= een beetje mee eens, 6= mee eens, 7= zeer mee eens).

In bovenstaande tabel is te lezen dat de Behavior Intention van de respondenten gemiddeld 4.21 is. De gemiddelde student is het niet mee eens of niet mee oneens met de intentie om zichzelf te beschermen tegen de gevaren van brand.

De score van de Fear-Control Balance in dit onderzoek ligt voor de gehele groep op 3.53. De score voor de Fear Appeal Conditie ligt op 3.67, de score voor de Anger Appeal Conditie ligt op 3.53 en de score voor de Controle Conditie ligt op 3.55. Dat wil zeggen dat zowel de totale groep studenten als de drie afzonderlijke Conditieën zich in Danger Control bevinden: de respondenten denken dat zij in staat zijn om effectief de dreiging van brand te kunnen voorkomen door zelf beschermende veranderingen aan te brengen. Zij zullen strategieën bedenken om de dreiging te voorkomen of af te wenden. De hoogste score is 7 en de laagste is -2. In totaal zijn zeven studenten in Fear Control.

De Response Efficacy van de respondenten is gemiddeld 5.47. Dat wil zeggen dat de respondenten het er meer dan een beetje mee eens zijn dat er iets gedaan kan worden om zich te beschermen tegen brand. Hetzelfde geldt voor de vraag of zij zich zelf in staat achten om zich te beschermen tegen brand (Self Efficacy, M 5.49). In deze tabel valt de lage score voor de Susceptibility het meeste op., 2.32. Dus de gemiddelde student denkt dat hij niet vatbaar is voor de gevaren van brand. Maar het gemiddeld voor Severity ligt hoger en is 4.80, wat wil zeggen dat zij het eens, noch oneens zijn met de ernst van de dreiging. De score voor Fear wijst op niet eens/niet oneens. De gemiddelde Anger ligt op 3.42, dat wil dus zeggen een beetje niet mee eens dat er boosheid ervaren is. Of de gemiddelden tussen de groepen met elkaar overeen komen, komt bij het analyseren van de hypothesen aan bod (zie tabel 7).

4.2. De samenhang tussen de afhankelijke variabelen

In het bovenstaande theoretische kader is uitgelegd dat Witte (1992) stelt dat er een verband is tussen de Threat (Severity en Susceptibility) en de Efficacy (Response- en Self Efficacy), Fear en de

Behavior Intention. Turner (2006) beweerde dat Anger bij ervaren Threat en Efficacy kan leiden tot Behavior Intention.

Uit onderstaande tabel blijkt dat er een positieve correlatie is tussen Response Efficacy en Self Efficacy ($r = .66$). Daarnaast is er ook een significante relatie tussen Response Efficacy en Severity ($r = .36$) en Response Efficacy en Behavior Intention ($r = .37$). Dat wil zeggen dat er een verband is tussen het idee dat er iets gedaan kan worden om jezelf te beschermen tegen de gevaren van brand en het idee dat je jezelf in staat acht om je zelf te beschermen tegen de gevaren van brand. Tevens geeft dit aan dat er een verband is tussen het idee dat er iets gedaan kan worden om jezelf te beschermen tegen brand en de intentie om jezelf te gaan beschermen tegen de gevaren van brand. Het verband tussen de Self Efficacy en de Behavior Intention ($r = .41$) ligt zelfs hoger dan het verband tussen Response Efficacy en de Behavior Intention. Dat wil zeggen dat er een verband is tussen de respondenten die zich in staat achten zich te beschermen tegen de gevaren van brand en de intentie om zich zelf te beschermen tegen de gevaren van brand.

Daarnaast is er een verband tussen de Response Efficacy en de Severity ($r = .36$) en Self Efficacy en de Severity ($r = .32$). Er is dus een verband tussen de ernst van de dreiging en het idee dat de dreiging en de gevaren van brand weg te nemen zijn en ook tussen de ernst van de dreiging en het je zelf in staat achten om je zelf te beschermen tegen de gevaren van brand.

Severity laat een verband zien tussen de emotie Fear ($r = .26$) en de emotie Anger ($r = .18$). De ernst van de dreiging hangt dus wel samen met de gevoelens Fear en Anger.

De Behavior Intention laat ook een verband zien tussen Fear ($r = .19$) maar niet met Anger.

Fear-Control Balance laat een positief verband zien met Response Efficacy ($r = .63$) en er is ook een positief verband tussen Fear-Control Balance en Self Efficacy ($r = .60$). Dit wil zeggen dat de student die het idee heeft dat er iets aan de dreiging of het gevaar te doen is en/of dat hij zich zelf in staat acht iets aan de dreiging te kunnen doen meer kans heeft om hoger te scoren op de Fear-Control Balance. Met andere woorden betekent dit dat hij in Danger Control komt en dat dit protectie motivatie oproept. Daarnaast laat Fear Controle Balance een negatief verband zien met Susceptibility ($r = -.56$). Tevens is er een negatief verband tussen Fear-Control Balance en Severity ($r = -.27$). Het verband tussen de Fear-Control Balance en de variabelen Severity en Susceptibility is negatief. Dus; hoe hoger de Fear-Control Balance hoe lager de student de ernst en de vatbaarheid zal ervaren

Tussen de Fear-Control Balance en de emoties Fear en Anger is geen verband. Zie tabel 8.

Tabel 8. De correlaties tussen de afhankelijke variabelen (N=149).

	1.(B.I.)	2.(F.C.B)	3.(R.E.)	4.(S.E.)	5.(Sus)	6.(Sev)	7.(F)	8.(A)
1. Behavior Intention	--	.15	.37**	.41**	.03	.37**	.19*	.06
2. Fear-Control Balance		--	.63**	.60**	-.56**	-.27**	-.12	-.03
3. Response Efficacy			--	.66**	-.08	.36**	.11	.05
4. Self Efficacy				--	-.01	.32**	.09	.06
5. Susceptibility					--	.08	.15	-.05
6. Severity						--	.26**	.18*
7. Fear							--	.36**
8. Anger								--

* Correlatie is significant bij een 0,05 level (2-tailed)

** Correlatie is significant bij een 0,001 level (2-tailed)

4.3. Voorspellers van Behavior Intention

Met behulp van een hiërarchische regressieanalyse is getest in hoeverre de variabelen voorspellers zijn voor Behavior Intention (zie tabel 9).

Uit deze regressieanalyse blijkt dat de variabelen 27 procent van de variantie verklaren. Leeftijd en geslacht bepalen 1 procent van de variantie, evenals de Fear Appeal Conditie en de Anger Appeal Conditie. De variabelen van de Risk Behavior Diagnosis Scale bepalen 26 procent van de variantie. Fear en Anger bepalen een heel klein gedeelte van de variantie (één procent). Verder blijkt uit tabel 9 dat Self Efficacy ($\beta = .26, p < .05$) en Severity ($\beta = .28, p < .05$) de belangrijkste voorspellers zijn van

de Behavior Intention. Dat wil dus zeggen dat als mensen zich zelf in staat achten zich te beschermen tegen brand en zij zien de ernst van de dreiging in dan zullen zijn de intentie hebben zich te gaan beschermen tegen brand. Uit de tabel blijkt ook dat de variabelen van de RBDS weinig gevoelig zijn voor de andere variabelen, daar zij 26 procent van de totale variantie van alle variabelen verklaren voor de intentie van mensen om zich te gaan beschermen tegen de gevaren van brand.

Witte en Allen (2000) concluderen in hun meta-analyse dat Fear Appeals het meest succesvol zijn in het veranderen van de gedragsintenties en attitudes als alle vier de concepten van de Fear Appeal voldoende vertegenwoordigd zijn. Uit tabel 9 blijkt dat vooral de concepten Self Efficacy en Severity voorspellers zijn van de Behavior Intention. Tevens blijkt Response Efficacy en Susceptibility eigenlijk geen bijdrage te leveren om Behavior Intention te voorspellen.

Tabel 9. Hiërarchische regressieanalyse Behavior Intention

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Factoren in de analyse				
1. Geslacht	.10	.09	.04	.03
Leeftijd	.05	.05	-.01	.00
2. Fear Appeal Conditie 1**		.01	-.02	-.02
Anger Appeal Conditie 2**		-.05	-.15	-.15
3. Response Efficacy			.10	.10
Self Efficacy			.26*	.26*
Susceptibility			-.01	-.01
Severity			.29*	.28*
4. Fear				.02
Anger				.01
R2	.01	.01	.26*	.27
R change			.26*	

* $p < .05$. **Dummy variabelen: 1=0, 0=1

Wanneer we in stap 3 van deze analyse de Fear-Control Balance invoegen in plaats van de vier afzonderlijke Threat en Efficacy variabelen, dan is dit in Model 3 geen significante voorspeller ($\beta = .15$, $t 2.13$) en in Model 4 wel ($\beta = .18$, $p < .05$). De totale verklaarde variantie in Model 3 is dan 4 procent en in Model 4 is dat 7 procent.

4.4. Hypotheses

Nu de gemiddelden en de verbanden aan de orde zijn geweest, zullen de hypotheses getoetst worden.

Hypothese 1a: een Fear Appeal met een hoge Efficacy boodschap leidt tot een hogere Behavior Intention van de student om zichzelf te beschermen tegen de gevaren van brand dan een boodschap zonder Fear Appeal.

In tabel 7 zijn de gemiddelden per groep te zien wat betreft de Behavior Intention. Met behulp van ANOVA is gekeken of deze verschillen significant zijn. Er is geen significant verschil tussen de Conditie wat betreft de Behavior Intention ($F(2,144) = .27$, ns).

Hypothese 1a kan verworpen worden. Een Fear Appeal met een hoge Efficacy boodschap leidt niet tot een hogere Behavior Intention van de student om zich te beschermen tegen de gevaren van brand dan de Controle Conditie die alleen een hoge Efficacy boodschap kreeg.

Hypothese 1b: een Anger Appeal met een hoge Efficacy boodschap leidt tot een hogere Behavior Intention van de student om zichzelf te beschermen tegen de gevaren van brand dan een boodschap zonder Anger Appeal.

Zoals bij Hypothese 1a te zien is, laat ANOVA geen significant verschil zien tussen de Conditie wat betreft de Behavior Intention.

Hypothese 1b kan niet aangenomen worden. Een Anger Appeal met een hoge Efficacy boodschap leidt niet tot een hogere Behavior Intention van de student om zich te beschermen tegen de gevaren van brand dan de Controle Conditie die alleen een hoge Efficacy boodschap kreeg.

De resultaten van het onderzoek zouden beïnvloed kunnen worden doordat een deel van de respondenten de controlevragen niet goed beantwoord heeft. Om te kijken of de resultaten zijn beïnvloed, zijn gemiddelden met elkaar vergeleken. Hiertoe zijn de respondenten die drie vragen goed hebben beantwoord, gescheiden van de respondenten die maar één of twee vragen goed hebben beantwoord.

De respondenten die hoog gescoord hebben bij de controlevragen na de Fear Appeal (Foto en bericht) hebben gemiddeld een score van 4.37 voor Behavior Intention. De groep met een lage score heeft een gemiddelde van 4.19. Er is geen significant verschil tussen beide groepen wat betreft hun Behavior Intention ($F(1,56) = .43$, ns). De respondenten die hoog gescoord hebben bij de controlevragen na de Anger Appeal (Krantenbericht) hebben gemiddeld een score van 4.44 voor Behavior Intention. De groep met een lage score heeft een gemiddelde van 3.82. Alhoewel er een verschil is het gemiddelde is dit verschil niet significant ($F(1,41) = .70$, ns). Hieruit kan geconcludeerd worden dat het goed of niet goed beantwoorden van de controle vragen, wat in kan houden dat de respondent de boodschap niet goed heeft gelezen, geen invloed heeft op de intentie om zichzelf te beschermen tegen de gevaren van brand.

Hypothese 2: de gedragsintentie om te komen tot beschermend gedrag is hoger bij de ervaren emotie Fear dan bij de ervaren emotie Anger.

Zoals in de hiërarchische regressieanalyse te zien valt, wordt Behavior Intention maar voor één procent verklaard door de gemeten emoties Fear en Anger. Er is wel een significant causaal verband tussen de emotie Fear en Behavior Intention ($r = .19$, $p < .05$) Maar er is geen significant causaal verband tussen de emotie Anger en Behavior Intention. De hypothese dat studenten die bang zijn een hogere intentie hebben om zich te beschermen tegen de gevaren van brand wordt hiermee bevestigd.

Hypothese 3: er wordt na een Fear Appeal meer Self Efficacy, Response Efficacy, Severity en Susceptibility ervaren dan na alleen een Efficacy boodschap.

Er is geen verschil tussen de Fear Appeal Conditie en de Controle Conditie wat betreft de Self Efficacy, Response Efficacy, Severity en Susceptibility. Er is geen verschil tussen de studenten in de Fear Appeal Conditie en de Controle Conditie wat betreft het idee of er iets te doen is aan de dreiging van de brand en of ze zelf iets kunnen doen aan de dreiging van de brand, het ervaren van de ernst van de dreiging en of ze vatbaar zijn voor brand. De hypothese kan dus niet bevestigd worden.

Hypothese 4: er is een positieve correlatie tussen de Fear-Control Balance en de Behavior Intention.

De correlatie analyse laat geen correlatie zien tussen de Fear-Control Balance en de Behavior Intention zien. Hiermee kan hypothese 5 verworpen worden.

Hypothese 5. de Anger Appeal leidt tot attributie van de boosheid naar externe partijen en de Fear Appeal leidt tot attributie van de boosheid naar de persoon zelf.

Op de vraag: 'Als ik bovenstaande foto zie/tekst lees en ik denk er aan dat mijn kamer in brand zou staan' wordt 37.4 (55) procent van de studenten boos op zichzelf, 33.3 (49) procent wordt boos op zijn medebewoners, terwijl 20.4 (30) procent boos wordt op de huurbaas, 17 (35) procent op de regering en

tenslotte vult 16.3 (24) procent ‘anders’ in, met uitleg, zoals ‘ik word niet boos’, ‘boos op de brandstichter’, et cetera.

Tabel 10. De attributie van de boosheid

	Fear Appeal Conditie		Anger Appeal Conditie		Controle Conditie	
	%	n	%	n	%	n
Boosheid gericht op mezelf	57.6	34	17.8	8	30.2	13
Boosheid gericht op anderen	42.4	25	93.3	42	100	43

Noot: De respondent kon zowel zichzelf als anderen noemen.

Controle Conditie: alleen een hoge Efficacy boodschap

Het aantal respondenten dat boos is op zichzelf bij het zien van de foto of het lezen van de tekst uit de Fear Appeal Conditie is aanzienlijk hoger dan uit de Anger Appeal Conditie en uit de Controle Conditie. Het aantal respondenten dat de attributie van de boosheid buiten zichzelf legt is het laagst in de Fear Appeal Conditie. Voor de Anger Appeal Conditie ligt het aantal hoger. Bij de Controle Conditie legt zelfs iedereen de attributie van de boosheid buiten zich zelf. Opgemerkt dient hier te worden dat de respondenten zowel zichzelf als anderen konden noemen als schuldig (zie Tabel 10).

Om een antwoord te geven op Hypothese 5 zijn de verschillen tussen de Condities getoetst. Er zijn significante verschillen tussen de Condities. Waargenomen is een verschil in de attributie van de boosheid op mezelf ($F(2,144) = 10.46, p = .00$) en de attributie van de boosheid op anderen ($F(2,144) = 18.14, p = .00$). Maar hoe zijn die verschillen verdeeld over de Condities?

Boosheid op mezelf. Er is een verschil tussen de Fear Appeal Conditie en de Anger Appeal Conditie ($p = .00$). Respondenten zijn bozer op zichzelf na een Fear Appeal dan na een Anger Appeal. Ook zijn de respondenten meer boos op zich zelf in de Fear Appeal Conditie dan in de Controle Conditie ($p = < .05$). Tussen de boosheid op zichzelf in de Anger Appeal Conditie en de Controle Conditie is geen significant verschil.

Boosheid op anderen. Er is een verschil tussen de Anger Appeal Conditie en de Fear Appeal Conditie ($p = .001$) wat betreft de boosheid op anderen. Respondenten in de Anger Appeal Conditie zijn bozer op anderen dan respondenten uit de Fear Appeal Conditie. In de Controle Conditie zijn de respondenten bozer op anderen dan de respondenten in de Fear Appeal Conditie ($p = .00$). De Controle Conditie en de Anger Appeal Conditie verschillen niet significant van elkaar.

Hypothese 5 kan bevestigd worden. De attributie van de boosheid van de respondenten richt zich na de Fear Appeal meer op zich zelf. Terwijl de boosheid van de respondenten na de Anger Appeal zich meer richt op anderen en deze boosheid leidt dus niet tot beschermend gedrag. Daarnaast blijkt dat er tussen de Condities geen significant verschil is gevonden tussen de Behavior Intention en de attributie van de boosheid.

4.5. Verschillen in geslacht

Naast de verschillen tussen de groepen is ook nog gekeken naar de verschillen tussen mannen en vrouwen.

4.5.1. Het ervaren van de emoties Fear en Anger na een Fear Appeal en een Anger Appeal

Het is interessant om te onderzoeken of er verschil is bij het ervaren van de emoties Fear en Anger tussen mannen en vrouwen na de Fear Appeal of Anger Appeal.

De gemiddelde score wat betreft de emotie Fear is bij mannen 3.83 en bij vrouwen 4.55. De ANOVA laat zien dat dit verschil significant is ($F(1,143) = 6.98, p = < .01$).

De gemiddelde score van de emotie Anger is bij mannen 3.17 en bij vrouwen 3.49. Ook al is er enig verschil in de gemiddelden, dit verschil is niet significant ($F(1,143) = 1.06, ns$). Geconcludeerd kan worden dat vrouwen meer Fear ervaren na een Fear Appeal en Anger Appeal dan mannen en dat vrouwen en mannen niet significant verschillen in het ervaren van Anger na een Fear Appeal en Anger Appeal.

4.5.2. Self Efficacy, Response Efficacy, Severity en Susceptibility

Mannen en vrouwen verschillen niet significant wat betreft de ervaren Response Efficacy, Self Efficacy, Severity en Susceptibility.

4.5.3. Fear-Control Balance en Behavior Intention

Tussen mannen en vrouwen is er geen significant verschil wat betreft de Fear-Control Balance en Behavior Intention.

4.5.4. Attributie

Bij het lezen van de tekst of het zien van de foto is er geen significant verschil tussen mannen en vrouwen wat betreft het boos zijn op zichzelf of het boos zijn op anderen.

4.6. Verantwoordelijkheid

Aan de respondenten werd gevraagd: wie is er volgens jou verantwoordelijk voor de brandveiligheid in je eigen woonsituatie? Opgemerkt moet worden dat de respondenten voor elke stelling moesten beantwoorden in hoeverre zij de genoemde instantie of persoon verantwoordelijk achten in geval van brandschade. Dit betekent dat de respondent bijvoorbeeld de ouders kon kiezen, maar ook de brandweer of de gemeente.

Met de stelling 'Ik ben zelf verantwoordelijk voor de brandveiligheid in mijn eigen woonsituatie' was 93 procent van de studenten het eens. 72 procent van de respondenten gaf aan dat zij het eens waren met de stelling dat een huisgenoot of diens ouders verantwoordelijk waren. Voor de brandweer was dit 25 procent en de gemeente 39 procent, voor de studentenhuisvesting was dit 50 procent en voor de particuliere/ commerciële instelling was dit 67 procent. Daarentegen was 85 procent van de respondenten het oneens met de stelling 'mijn ouders zijn verantwoordelijk voor de brandschade'. Er is geen significant verschil tussen de Conditie's wat betreft de verantwoordelijkheid voor de brandveiligheid in de eigen woonsituatie.

5. Conclusie en discussie

Het doel van dit onderzoek was om te kijken of studenten beïnvloed kunnen worden in hun intentie om zich te beschermen tegen de gevaren van brand. Studenten hebben aangegeven dat het hen zinvol lijkt om voorlichting te krijgen over de risico's van brand met daarbij voorlichting over preventie maatregelen tegen brand. Maar waar moet deze folder aan voldoen als deze wil aanzetten tot de intentie tot zelfbeschermend gedrag tegen de gevaren van brand? Met behulp van persuasieve communicatie die gericht is op Efficacy Beliefs en een Fear Appeal en een Anger Appeal volgens het EPPM en AAM is gekeken naar de beïnvloeding van studenten om te komen tot een intentie om zichzelf te beschermen tegen de gevaren van brand in hun woning.

5.1. Conclusie

Het belangrijkste inzicht dat naar voren komt uit dit onderzoek is dat zowel de Fear Appeal, de Anger Appeal en alleen de Efficacy boodschap leiden tot Behavior Intention, maar er is geen verschil tussen deze drie Conditie's wat betreft de mate van Behavior Intention.

Vervolgens laat dit onderzoek zien dat er een verband is tussen de emotie Fear en Behavior Intention. Daarentegen is er geen verband gevonden tussen de emotie Anger en Behavior Intention. De positieve samenhang tussen Fear en Behavior Intention is niet groot, maar de angst die studenten ervaren, beïnvloedt hen toch om zich te beschermen tegen de dreiging van brand, terwijl boosheid niet samenhangt met de intentie om zich te beschermen tegen de dreiging van brand.

Het vierde inzicht van dit onderzoek is dat mensen na een Fear Appeal geen hogere mate van Self Efficacy, Response Efficacy Susceptibility en Severity ervaren dan na alleen een Efficacy boodschap. Dit zou er op kunnen duiden dat een hoge Efficacy boodschap op zich al een krachtige beïnvloeder blijkt te zijn. De Fear Appeal en de Anger Appeal leveren daar maar een kleine bijdrage aan.

Tevens laat dit onderzoek zien dat er geen verband is tussen de Fear-Control Balance en de Behavior Intention. Tot slot blijkt uit dit onderzoek dat respondenten na de Anger Appeal de attributie van de boosheid richten op anderen, terwijl respondenten na de Fear Appeal de attributie van de boosheid op zich zelf richten. Dit resultaat komt overeen met de verwachting.

5.2. Discussie

Bij dit onderzoek is gebruik gemaakt van enquêtes die duidelijk geïntroduceerd zijn. De respondenten wisten wat er van hen verwacht werd. De vragen waren helder en eenduidig en de antwoordcategorieën waren zo volledig mogelijk, zodat er geen misverstanden konden ontstaan.

De Cronbach's Alpha van Severity is laag wat duidt op een matige homogeniteit. De ervaren ernst van de dreiging is gemeten door twee vragen, zodat er geen vraag weggehaald kon worden. Door de matige homogeniteit zouden de resultaten beïnvloed kunnen zijn.

Het onderzoek is gehouden onder studenten die studeren aan de Universiteit van Utrecht. De geselecteerde studenten vormden een goede afspiegeling van alle faculteiten en leeftijden. De resultaten die uit dit onderzoek voortkomen, zijn mogelijk gerelateerd aan het niveau van de participanten en kunnen dus niet zonder meer worden gegeneraliseerd naar andere populaties. Studenten wonen bijna allemaal tijdelijk in een kamer en in een huis dat niet hun eigendom is. Het ontbreken van financiële middelen en geen tijd willen steken in het brandveilig maken van hun huis kan een oorzaak zijn om zich niet te beschermen tegen de gevaren van brand.

Op basis van het model van Witte (1992) die stelt dat een Fear Appeal in combinatie met een hoge Efficacy boodschap leidt tot een hogere mate van Behavior Intention, werd verwacht dat de student die een Fear Appeal in combinatie met een hoge Efficacy boodschap ontving, een hoge gedragsintentie zou hebben om zich te beschermen tegen brand. Uit dit onderzoek blijkt echter dat de student die blootgesteld is aan een Fear Appeal met een hoge Efficacy boodschap geen hogere Behavior Intention vertoonde dan de student die alleen de hoge Efficacy boodschap kreeg.

Op basis van het model van Turner (2006) die stelt dat een Anger Appeal in combinatie met een hoge Efficacy boodschap leidt tot een hogere mate van Behavior Intention, werd verwacht dat de student die een Anger Appeal in combinatie met een hoge Efficacy boodschap ontving, een hoge gedragsintentie zou hebben om zich te beschermen tegen brand. De resultaten van dit onderzoek laten echter zien dat de student die blootgesteld is aan een Anger Appeal met een hoge Efficacy boodschap

geen hogere Behavior Intention vertoonde dan de student die alleen de hoge Efficacy boodschap kreeg.

Concluderend kan gesteld worden dat alle drie de Conditieën leiden tot Behavior Intention van de student, maar het maakt niet uit of hij een Fear Appeal of een Anger Appeal krijgt of alleen een hoge Efficacy boodschap wat betreft de mate waarin hij de intentie heeft zich te beschermen tegen brand. De veronderstellingen die zijn geformuleerd op basis van de modellen van Witte en Turner kunnen niet bevestigd worden in dit onderzoek. Twijfels omtrent de modellen zijn hier op zijn plaats, mede omdat er vanuit gegaan mag worden dat de manipulaties in dit onderzoek geslaagd zijn. Uit de resultaten van dit onderzoek blijkt immers dat de studenten bij de Fear Appeal meer Fear hebben ervaren dan bij de Anger Appeal. Daarnaast hebben de studenten bij de Anger Appeal meer Anger ervaren dan bij de Fear Appeal.

Naast de hierboven beschreven resultaten veronderstellen Witte (1992) en Turner (2006) dat er een verband is tussen respectievelijk de emotie Fear en Anger wat betreft Behavior Intention. Uit dit onderzoek kan geconcludeerd worden dat er een verband is tussen de emotie Fear en Behavior Intention. Echter, er is geen verband tussen de emotie Anger en Behavior Intention. Alhoewel het verband tussen de emotie Fear en Behavior Intention niet groot is, kan er toch gesteld worden dat de angst die studenten ervaren bij de gedachte aan brand hen beïnvloedt in hun intentie om zich te beschermen tegen de gevolgen van brand. De emotie boosheid bij de gedachte aan brand zet niet aan tot de intentie om zich te beschermen tegen brand. Smith en Dillard (1997) stelden dat boosheid kan aanzetten tot minder aandacht voor het onderwerp en dat deze boosheid zich kan richten op wraak gedachten of op wraak tegen personen. Boosheid leidt dan niet tot de intentie om zich te beschermen tegen de gevaren van brand. Ook Turner (2006) stelt dat Anger zich kan richten op de bron van de boodschap. Veel mensen ervaren weerstand tegen het gebruiken van angst aanjagende boodschappen; zij vinden het moreel onjuist om angst te gebruiken als beïnvloeder (Byrne, 2003). De resultaten van dit onderzoek tonen aan dat de respondenten na de Fear Appeal hun boosheid meer richten op zichzelf, terwijl de boosheid van de respondenten na de Anger Appeal zich meer richt op anderen. Als deze boosheid zich richt op de bron van de boodschap zou dit voor de communicatie met de studenten een averechts effect kunnen opleveren. Dan is het beïnvloeden via de emotie Fear misschien toch een betere oplossing. De emoties Fear en Anger laten in dit onderzoek een verband zien met de ernst van de dreiging. Om studenten de ernst van de dreiging in te laten zien zouden deze emoties gebruikt kunnen worden. Maar de gemiddelde student in dit onderzoek is wel overtuigd van de ernst van de dreiging, maar niet van zijn eigen vatbaarheid voor de dreiging. Er is echter geen verband tussen de emoties Fear en Anger en de vatbaarheid voor de dreiging.

Daarnaast was één van de belangrijkste conclusies uit de meta-analyse van Witte & Allen (2002) dat Fear Appeals het meest effectief blijken te zijn in het veranderen van gedragsintenties als alle vier de Threat en Efficacy variabelen van het EPPM voldoende zijn vertegenwoordigd. Uit dit onderzoek komt naar voren dat Self Efficacy en Severity de belangrijkste voorspellers zijn van de intentie om te komen tot zelfbeschermend gedrag. Zij verklaren samen 33 procent van de Behavior Intention. Response Efficacy en Susceptibility verklaren veel minder van de Behavior Intention, namelijk 14 procent. Dit betekent dat studenten die de ernst van de dreiging ervaren en het idee hebben dat ze zelf iets kunnen doen om de dreiging van de gevaren van brand te voorkomen, de intentie zullen hebben om zich te beschermen tegen brand. De ernst van de dreiging kan weer beïnvloed worden door de emoties Fear en Anger. De variabele Response Efficacy en vooral de variabele Susceptibility spelen in dit onderzoek geen grote rol.

Bovendien, stelt Witte (1992), ervaren mensen na een Fear Appeal een hogere mate van Self Efficacy, Response Efficacy, Severity en Susceptibility dan na alleen een Efficacy boodschap. Uit dit onderzoek blijkt echter dat er geen verschil is tussen de Conditieën wat betreft de ervaren Self Efficacy, Response Efficacy, Severity en de Susceptibility.

Het is opvallend dat gemiddeld alle studenten positief scoren op de Fear-Control Balance en dat zij dus in Danger Control zijn. De gemiddelde student ziet wel de ernst van de dreiging van de gevaren van brand. Ook heeft de gemiddelde student het idee dat hij in staat is iets te doen aan de dreiging van

de brand. Maar de gemiddelde student denkt dat hij niet vatbaar is voor de gevaren van brand. De Susceptibility van de student is laag. Deze groep is volgens Witte (1992) heel moeilijk te bereiken. Immers als de student denkt dat hij niet vatbaar is voor de dreiging van brand zal hij niet de intentie hebben om zich te beschermen tegen deze dreiging. Campagnes zullen zich moeten richten op het benadrukken van de vatbaarheid van de student. Het idee dat de student zich niet vatbaar acht voor de dreiging kan ook de oorzaak zijn dat er geen verband is tussen de Fear-Control Balance en de Behavior Intention. De score van de Fear-Control Balance is wel positief, maar leidt niet tot de intentie om het gedrag te veranderen, omdat de student zich niet vatbaar acht. Opgemerkt dient te worden dat de Fear-Control Balance geen betekenis heeft als absolute waarde. Het is een balans van de vier constructen, berekend via de formule: totaal Efficacy min totaal Threat. Mogelijk dat andere wiskundige transformaties andere samenhangen met de gedragsintentie zouden opleveren, maar deze zijn in dit onderzoek niet nader onderzocht.

Alhoewel de veronderstellingen van Witte (1992) en Turner (2006) niet overeenkomen met de resultaten van dit onderzoek wat betreft de Behavior Intention na een Fear Appeal of Anger Appeal kan de RBD Scale van Witte goed gebruikt worden om de Fear-Control Balance te meten. De campagnes die moeten leiden tot gedragsintenties om te komen tot beschermend gedrag kunnen zich zowel richten op een groep als op het individu. Er kan gekeken naar de groep studenten, maar de score van een enkele student kan ook reden zijn tot een interventie. Een praktijkvoorbeeld hiervan is een respondent uit dit onderzoek. Deze respondent heeft een score voor Response Efficacy van 2 en een score voor Self Efficacy van 2. Dat brengt de totaalscore van Efficacy op 4. Voor de Perceived Threat scoort de student totaal 6: voor Susceptibility 2 en Severity 4. De totale Efficacy min de totale Threat is de Fear-Control Balance van -2. Deze student zou na een interventie een hogere Efficacy boodschap moeten krijgen, zodat hij het idee krijgt dat er iets te doen is aan de dreiging en dat hij zelf in staat is iets te doen aan de dreiging, waardoor hij terecht komt in het Danger Control Process. Stap voor stap kan het proces waarin de student zich bevindt beïnvloed worden. De vragenlijst wordt dan afgenomen voor de interventie.

Er is geen verschil te zien in de gemiddelde scores op de Fear-Control Balance tussen mannen en vrouwen, terwijl vrouwen meer Fear ervaren na een Fear Appeal en een Anger Appeal dan mannen.

In dit onderzoek is niet verder ingegaan op de verantwoordelijkheid voor de brandveiligheid en de welke consequenties dat heeft voor de Behavior Intention. In een vervolgonderzoek zou daar nader onderzoek naar gedaan kunnen worden.

Witte (1998) geeft aan dat onderzoek heeft uitgewezen dat hoe complexer de vereiste actie, hoe minder effectief de boodschap gewoonlijk is. Ze geeft als voorbeeld dat mensen veel gemakkelijker beïnvloed kunnen worden om een zonnenscherm te gebruiken om zich te beschermen tegen de huidkanker dan om ze te beïnvloeden om condooms te gebruiken tegen seksueel overdraagbare aandoeningen. Waar in het eerste geval slechts het gedrag van één persoon beïnvloed hoeft te worden dat gemakkelijk uit te voeren is, vereist het tweede geval complexe intieme onderhandelingen. Elke aanbevolen reactie moet gemakkelijk uit te voeren zijn voor de doelgroep. Het moet dus gemakkelijk zijn voor de student om de aanbevolen actie uit te voeren en daarbij is hij ook afhankelijk van de andere bewoners in het huis. Het beïnvloeden van de individuele student heeft niet het gewenste effect als deze student daarna nog zijn huisgenoten moet overtuigen van de noodzaak van het te veranderen gedrag. Interventies per woning, dus per groep samenwonende studenten, heeft de voorkeur boven het beïnvloeden van individuele studenten. In de Fear Appeal traditie wordt geen rekening gehouden met de sociale norm, terwijl deze veel invloed heeft op het gedrag van mensen.

Tot slot dient opgemerkt te worden dat er voor dit onderzoek geen voormeting plaats heeft gevonden om de intentie om het gedrag te veranderen te meten. Daarnaast is de intentie om het gedrag te veranderen besproken. Of de student ook werkelijk zijn gedrag gaat veranderen is nog maar de vraag. Een vervolgonderzoek zou daar antwoord op kunnen geven.

5.3. Aanbevelingen

Hoe kan een student beïnvloed worden om te komen tot de intentie om zich te beschermen tegen de dreiging van brand? Het is in dit onderzoek duidelijk geworden dat Self Efficacy en Severity belangrijke voorspellers zijn van Behavior Intention. Als de student een folder krijgt waarin de ernst

van de dreiging beschreven wordt en waar duidelijk in staat wat hij zelf kan doen om de dreiging van brand te voorkomen, dan kan dit leiden tot de intentie om zich zelf te beschermen tegen brand. Het ervaren van de ernst van de dreiging kan nog beïnvloed worden door de emoties Fear en Anger een rol te laten spelen in de folder.

Uit dit onderzoek blijkt dat de ervaren Susceptibility van de student erg laag is. De student denkt dat hij niet vatbaar is voor de dreiging van brand. Hierdoor is de student moeilijk te beïnvloeden. Als de student denkt dat hij geen gevaar loopt, zal hij zijn gedrag niet veranderen. Voorbeelden van slachtoffers waar mensen zich mee identificeren, kunnen zorgen voor het verhogen van het gevoel van vatbaarheid. Een voorbeeld hiervan is het ongeluk met koolmonoxidedamp in 2011, waarbij twee kinderen zijn overleden. Binnen enkele dagen waren alle koolmonoxide melders uitverkocht. Een voorbeeld dat voor studenten geldt, is de dood door brand van de studente Lieke d'Hont op 4 februari 2010. Het meisje logeerde in een studentenhuys in Groningen toen ze 's morgens door brand verrast werd. In de weken na de brand steeg de verkoop van brand- en koolmonoxidemelders met 60 tot 70 procent. De verkoop van 9 volt batterijen die passen in brandmelders steeg zelfs met 800 procent (Universiteitskrant, 2010).

Op het individuele niveau zou de student beïnvloed kunnen worden door hem de RBD Scale te laten invullen. In één oogopslag kan dan beoordeeld worden op welk vlak de student beïnvloed moet worden, zodat hij in Danger Control komt en de intentie krijgt om zich te gaan beschermen tegen de gevaren van brand. Opgemerkt dient te worden dat deze individuele benadering wel effectief kan zijn, maar ook erg tijdrovend. Daarbij is de student afhankelijk van zijn huisgenoten in het nemen en onderhouden van de beveiligende maatregelen. Het dient aanbeveling om de student zowel op individueel niveau als via een community benadering te beïnvloeden om zich te beschermen tegen de gevaren van brand. Vooral aan hun eigen vatbaarheid moet aandacht besteed worden. Deze beïnvloeding kan plaatsvinden door middel van folders, tv spotjes en voorlichting van jongs af aan. Vooral de variabelen Self Efficacy en Severity van het EPPM van Witte (1992) en het AAM van Turner (2006) kunnen gebruikt worden om de studenten te beïnvloeden. Het dient ook aanbeveling om direct na een incident of actie waarmee een student zich identificeert een beïnvloedingsinterventie te houden. De student is dan nog gemotiveerd om te luisteren, adviezen aan te nemen en acties te ondernemen (Turner et al, 2001).

Dit onderzoek richtte zich op studenten die studeren aan de Universiteit. In een vervolgonderzoek zou het interessant zijn om te onderzoeken of er verschil is tussen deze studenten en studenten met andere opleidingsniveaus.

Het zou interessant zijn om kinderen op de basisschool door middel van voorlichting te wijzen op de gevaren van brand. Goede voorlichting die gericht is op de bewustwording van de gevaren van brand en niet op het angst opwekken voor brand. Deze kinderen zouden later vergeleken kunnen worden met kinderen die niet al op jonge leeftijd zijn voorgelicht. Een longitudinaal onderzoek is dan vereist. Bewustwording van de gevaren voor brand en de eigen verantwoordelijkheid hiervoor kan een onderdeel zijn van opvoeding en onderwijs, net als bijvoorbeeld hygiëne, zwemles en verkeersonderwijs. Ook in het vervolgonderwijs zou aandacht besteed moeten worden aan de gevaren van brand, niet alleen in eigen huis, maar ook elders, zoals in de discotheek, de camping en op school.

Het toewijzen van de verantwoordelijkheid voor brand door studenten is in dit onderzoek onderzocht. Met deze resultaten zou in een vervolg onderzoek gekeken kunnen worden naar de relatie tussen de verantwoordelijkheid en de Behavior Intention. Immers als de student vindt dat iemand anders verantwoordelijk is, dan zal hij zich zelf niet gaan beschermen tegen de dreiging van brand.

De resultaten van dit onderzoek hebben betrekking op de intentie van studenten om zich te beschermen tegen de dreiging van brand. Het zou boeiend zijn om het onderzoek nogmaals te herhalen om te meten of de studenten daadwerkelijk hun gedrag veranderd hebben.

Hierboven is opgemerkt dat de Cronbach's Alpha van de ernst van de dreiging laag is. Meerdere vragen die de Severity meten, zouden de Cronbach's Alpha van dit construct bij een volgend onderzoek kunnen verhogen.

Constance adviezen aan mensen over hun manier van leven kan zelfs het tegengestelde effect hebben. Langdurig blootstellen aan Fear Appeals, die in eerste instantie schokkend waren voor individuen, wekten reacties van verveling, voorspelbaarheid en vermakelijkheid op onder jongeren

(Hastings & MacFadyen, 2002). Daarnaast stellen Schoenbachler and Whittler (1996) dat het steeds herhalen van een Fear Appeal strategie in het begin wel effectief is, maar dat op den duur de invloed hiervan afneemt. Zij stellen ook dat constante blootstelling aan een Fear Appeal mensen het gevoel kan geven dat zij onkwetsbaar zijn, “it might happen to others, but not to me”, waardoor zij zich niet gaan beschermen tegen de dreiging, omdat ze denken dat het gevaar hen toch niet treft. Tanner, Hunt & Eppright (1991) stellen dat herhaling leidt tot gewenning, ergernis en het uit de weg gaan van de boodschap. Onderzoeken laten zien dat mensen die bij herhaling blootgesteld zijn aan Fear Appeals de volgende Fear Appeals negeren en dat zij goed ontwikkelde defensieve vermijdingsstrategieën hebben. Ook bestaat het gevaar dat de student na enige tijd terug valt in zijn ‘oude gedrag’ en het beschermende gedrag vergeet. Onderzoek wees uit dat mensen die in Danger Control zijn toch aansporing nodig hadden om verdere acties te ondernemen (Witte, 1992; 1994; Witte, Meyer, & Martell, 2001; Gore & Bracken, 2005).

Geconcludeerd kan worden dat de student gemotiveerd moet worden, maar ook gemotiveerd moet blijven om zich te beschermen tegen de dreiging van brand: een goed gedoseerde weloverwogen strategie is dus van belang.

Deze aanbevelingen kunnen er voor zorgen dat een brandende vraag niet leidt naar een uitgeblust antwoord, maar naar een positieve gedragsintentie van de student om zich te beschermen tegen de gevaren van brand.

Referenties

- Barth, J. & Bengel, J. (2000). Prevention through Fear? The State of Fear Appeal Research. *Research & Practice of Health Promotion* (8). Köln, Federal Centre for Health Education.
- Basil, D. Z., Ridgway, N. M., & Basil, M. D. (2008). Guilt and giving: A process model of empathy and efficacy. *Psychology & Marketing*, 25, 1-23. doi:10.1002/mar.20200
- Beck, K.H., & Frankel, A. (1981). A conceptualization of threat communications and protective health behavior. *Social Psychology Quarterly*, 44, 204-217.
- Byrne, D. (2003) Review of Scare Tactics: Arguments that Appeal to Fear & Threats. Galway; Western Health Board.
- Brandweer Statistiek (2010). Centraal Bureau voor de Statistiek. Geraadpleegd via: <http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/CBED64CB-74AD-434D-8229-4B86C231E9CA/0/2010w35pub.pdf> (15 december 2011)
- Catchlove, R.F. & Braha, R.E. (1985). A test to measure the awareness and expression of anger. *Psychother Psychosom.* 43(3):113-9.
- Dooley, D.D. (2001), *Social Research Methods* (4th ed.). New Jersey: Prentice Hall.
- Eagly, A.H., & Chaiken, S. (1993). *The Psychology of Attitude*. Fort Worth TX: Harcourt Brace Jovanovich.
- Frijda, N. (1986). *The emotions*. Cambridge University Press.
- Gore, T.D. & Bracken, C.C. (2005). Testing the theoretical design of a health risk message: reexamining the major tenets of the Extended Parallel Process Model. *Health Education & Behavior*, 32 (1), 27-41.
- Griffin, R. J., Dunwoody, S., & Neuwirth, K. (1999). Proposed model of the relationship of risk information seeking and processing to the development of preventive behaviors. *Environmental Research*, 80, S230-S245.
- Griffin R.J., Yang, Z., ter Huurne, E., Boerner, F., Ortiz, S. & Dunwoody, S. (2008). After the Flood: Anger, Attribution, and the Seeking of Information. *Science Communication* 2008; 29; 285 DOI: 10.1177/1075547007312309
- Hastings, G. B., & MacFadyen, L. (2002). The limitations of fear messages. *Tobacco Control*, 11, 73-75.
- Hovland, C., Janis, I.L., & Kelly, H. (1953). *Communication and persuasion*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Janis, I.L. & Feshbach, S. (1953). Effects of fear-arousing communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 78-92.
- Janis, I.L. (1967). Effects of fear arousal on attitude change: Recent developments in theory and experimental research. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 3, pp. 166-225). New York: Academic Press.
- Leventhal, H. (1970). Findings and theory in the study of fear communications. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 5, pp. 119-186). New York: Academic Press.
- McGuire, W.J. (1968). Personality and susceptibility to social influence. in E. Borgatta & W. Lambert (Eds.), *Handbook of personality theory and research*, 1130-1187. Chicago: Rand McNally
- McGuire, W.J. (1984). Public communication as a strategy for inducing health-promoting behavioral change. *Preventive Medicine*, 13, 299-319.
- Mijn studentenleven. Geraadpleegd via: <http://www.mijnstudentenleven.nl/studenten-utrecht/studenten-studeren-in-utrecht.html> (30 maart 2012).
- Mitchell, M. M. (2000). Able but not motivated? The relative effects of happy and sad mood on persuasive message processing. *Communication Monographs*, 67, 215-226.
- Mitchell, M. M., Brown, K., Morris-Villagran, M., Villagran, P. (2001). The effects of anger, sadness and happiness on persuasive message processing: a test of the Negative State Relief Model. *Communication Monographs*. Volume 68, Issue 4.
- Nederlandse Brandwonden Stichting (2009). Onderzoek: Lagere sociale klassen lopen meer risico. Verkregen via Baardse, R. Hoofd Preventie, Zorg & Kwaliteit. Position paper. (13-02-2012)

- Nederlands Instituut Fysieke Veiligheid. (2009). Fatale woningbranden 2003, 2008, 2009 en 2010: een vergelijking. Geraadpleegd via:
http://www.google.nl/#hl=nl&gs_nf=1&cp=45&gs_id=2&xhr=t&q=Nederlands+Instituut+Fysieke+Veiligheid%2C+2009&pf=p&output=search&scient=psy- op 12 december 2011
- Nederlandse Vereniging voor Brandweezorg en Rampenbestrijding (2010). “Strategische Reis naar 2040”. De Brandweer over morgen. Geraadpleegd via:
http://www.nvbr.nl/service/publicaties/nvbr_brochures_en/de_brandweer_over/, (01 december 2011).
- Nederlandse Vereniging voor Brandweezorg en Rampenbestrijding (2012). Brandveiligheid stimuleren in studentenhuizen middels sociaal psychologische interventies. Resultaten van een veldexperiment in Utrecht, Rotterdam en Nijmegen. Den Haag. Verkregen via J.M.G. van Galen, Hoofd Risicobeheersing Brandweer Flevoland (1 Mei, 2012)
- Popova, L.(2011)The Extended Parallel Process Model: Illuminating the Gaps in Research. *Health Educational Behavior*. published online 14 October 2011, DOI 10.1177/1090198111418108. Geraadpleegd via:
<http://heb.sagepub.com/content/early/2011/10/13/1090198111418108.full.pdf> (20 februari 2012).
- Rapportage Brandveiligheid Studentenhuisvesting. Je kamer... een brandende ‘questie’. (2009). Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer. VROM-inspectie. Geraadpleegd via: http://www.ilent.nl/Images/Brandveiligheid%20Studentenhuisvesting_tcm334321813.pdf (15 december 2011).
- Rippetoe, P.A. & Rogers, R.W. (1987). Effects of components of protection-motivation theory on adaptive and maladaptive coping with a health threat. *Personality Social Psych* 52: 596-604.
- Rogers, R.W. (1975). A protection motivation theory of fear appeals and attitude change. *Journal of Psychology*, 91, 93-114.
- Rogers, R.W. (1983). Cognitive and physiological processes in fear appeals and attitude change: A revised theory of protection motivation. In J. Cacioppo & R. Petty (Eds.), *Social psychophysiology* (pp. 153-176). New York: Guilford
- Rogers, R.W. (1985). Attitude change and information integration in fear appeals. *Psychological Reports*, 56, 179-182.
- Schoenbachler, D. D., & Whittler, T. E. (1996). Adolescent processing of social and physical threat communications. *Journal of Advertising*, 25, 37–54
- Smith, B. A. & Dillard, J. P. (1997). Affect and persuasion: Evidence for cognitive coloration of message production. Paper presented at the Annual Meeting of the National Communication Association, Chicago, III.
- Sociaal Economisch Onderzoek (2009). Zie Toolkit: Voorkom veel schade en leed door rookmelders (2011).
- Solis. Solis-ugids, Geraadpleegd via: <https://solis-ugids.uu.nl> (28 maart, 2012).
- Spielberger, C.D., Jacobs, G., Russels, S. & Crane, R.S. (1983). Assessment of Anger. The state-trait anger scale. *Advances in personality assesment*. Vol. 2, 161-190. Hillsdale: N.J. : Erlbaum
- Sutton, S.R. (1982). Fear-arousing communications: A critical examination of theory and research. In J.R. Eiser (Ed.), *Social psychology and behavioral medicine* (pp. 303-337). London.
- Sutton, S.R., & Eiser, J.R. (1984). The effects of fear-arousing communications on cigarette smoking: An expectancy-value approach. *Journal of Behavioral Medicine*, 7, 13-33.
- Tanner, J. F. Jr., Hunt, J. B., & Eppright, D. R. (1991). The Protection Motivation Model: A normative model of fear appeals. *Journal of Marketing*, 55, 36–45.
- Toolkit: Voorkom veel schade en leed door rookmelders (2011).Verbond voor Verzekeraars. Geraadpleegd via: http://www.verzekeraars.nl/UserFiles/File/download/Toolkit_rookmelders_febr.2011.pdf (15 december 2011).
- Tugade, M.M., Fredrickson, B.L. & Barrett, L.F. (2004). Psychological Resilience and Positive Emotional Granularity: Examining the Benefits of Positive Emotions on Coping and Health. *Journal of Personality*. Volume 72, Issue 6, 1161–1190 DOI: 10.1111/j.1467-6494.2004.00294.x
-

- Turner, M.M., (2006). Using emotion in risk communication: The Anger Activism Model. University of Maryland, College Park, 2105 A Skinner Building, Department of Communication, College Park, MD 20742, United States
- Turner, M. M., Bessarabova, E., Hambleton, K., Sipek, S., Weiss, M., & Long, K. (2006). *Does anger facilitate or debilitate persuasion? A test of the anger activism model*. Presented at the annual conference of the International Communication Association.
- Turner, M.M. (2007). Using emotion in risk communication: The Anger Activism Model. *Public Relations Review* 33, 114–119
- Turner, T.J. & Ortony, A. (1990). What's Basic About Basic Emotions? *Psychological Review*, Vol 97, No.3, 315-331.
- Universiteitskrant. 'Een uur chaos...'. 18 februari 2010. Jaargang 39. Verkregen via www.Universiteitskrant.nl, (26 april 2012).
- Witte, K. (1992). Putting the fear back into fear appeals: The Extended Parallel Process Model. *Communication Monographs* 59:329-349.
- Witte, K. (1994). Fear control and danger control: A test of the Extended Parallel Process Model (EPPM). *Communication Monographs*, 61, 113–134.
- Witte, K. McKeon, J. Cameron, K. & Berkowitz, J. (1995). The Risk Behavior Diagnosis Scale (A Health Educator's Tool). Department of Communication. Michigan State University.
- Witte, K. (1998). Fear as motivator, fear as inhibitor: Using the EPPM to explain fear appeal successes and failures, in Andersen PA, GuerreroLK(eds.): *The Handbook of Communication and Emotion*. New York, Academic Press, 423-450.
- Witte, K. & Allen M. (2000). A meta-analysis of fear appeals: implications for effective public health campaigns. *Health Educ Behav*, 27(5):591-615.
- Witte, K. Meyer, G. & Martell, D. (2001). *Effective Health Risk Message*. A Step-by-step Guide. Sage Publications. Inc.
- Witte, K.(2009) Theory-Based Interventions and Evaluations of Outreach Efforts. *National Network of Libraries of Medicine (NN/LM)*. Verkregen via <http://nnlm.gov/archive/pnr/eval/witte.html>, (19-02-2012).
- Witte, K. (2010). Witte research. Web pagina Kim Witte. Verkregen via <https://www.msu.edu/~wittek/index.htm#anchor2>, (05-04-2012).
- Woononderzoek Nederland (2009). Kwaliteit van buurt en straat – tussen feit en fictie. Ministerie van Binnenlandse zaken en Koninkrijksrelaties. Rijksoverheid. Wonen Wijken en Integratie. Rijksoverheid. Geraadpleegd via: <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/rapporten/2009/11/09/kwaliteit-van-buurt-en-straat-tussen-feit-en-fictie.html> (12 december 2011).

Bijlage 1: Enquête brandveiligheid onder studenten 1

Beste Student

Voor het afronden van mijn master psychologie aan de Universiteit Twente doe ik onderzoek naar brandveiligheid in studentenkamers en studentenhuizen. Met het invullen van de enquête doe je mij een groot plezier. Het invullen duurt ongeveer acht minuten en is volledig anoniem.

Lees eerst onderstaande tekst en vul daarna de antwoorden in. Alvast bedankt voor je medewerking!

Vriendelijke groet,

Marie-José Huis in 't Veld



Brand is iets waaraan we liever niet denken, want zelfs een kleine brand kan al veel schade en leed aanrichten. Zo waren er in 2010 meer dan duizend gewonden en 65 doden door brand. Brand verspreidt zich erg snel. Je huis kan in 5 minuten volledig in brand staan. In Nederland rukt de brandweer jaarlijks zo'n 7000 keer uit om een woningbrand te blussen. De meeste branden ontstaan tijdens het koken, onvoorzichtig gebruik van elektrische apparaten en onoplettendheid bij het gebruik van kaarsen.

Hieronder staat een aantal stellingen. Geef aan in hoeverre je het eens bent met de volgende stellingen. De stellingen lopen van 1 tot 7. Hierbij betekent 1 'zeer mee oneens' en 7 'zeer mee eens'.

1. De gedachte aan brand maakt mij angstig.

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

2. De gedachte aan brand maakt mij boos

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2

- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

3. De gedachte aan brand in mijn woning maakt mij verdrietig

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

4. De gedachte aan brand in mijn woning maakt mij bezorgd

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

5. De gedachte aan brand doet mij niets

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

6. Als ik bovenstaande foto zie en er aan denk dat dit mijn kamer zou zijn die in brand staat, dan wordt ik boos op

- ☐ Mezelf
- ☐ Mijn huurbaas
- ☐ Mijn medebewoners
- ☐ De regering
- ☐ Anders

Uitleg indien de optie 'anders' is aangekruist:.....

Brand is heel erg, maar kan het voorkomen worden?

Wat kun je er aan doen om brand in je woning te voorkomen?

Gelukkig zijn er zeer simpele maatregelen te treffen om een brand te voorkomen:

- Het aanschaffen (€ 5,-) en ophangen van brandmelders
- Het aanschaffen en ophangen van brandblussers
- Een vluchtroute maken eventueel samen met de andere bewoners van het pand
- Het vrijhouden van de vluchtroute
- Laat kaarsen nooit branden als je weggaat
- Apparaten uitzetten (de combinatie van warmte en stof kan leiden tot brand)

7. De genoemde maatregelen voorkomen brand in mijn huis

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

8. Ik ben in staat om de genoemde maatregelen te nemen om brand in mijn woning te voorkomen

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

9. Ik ben van plan om genoemde maatregelen te nemen

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

10. Ik neem de mogelijke gevolgen van een brand in mijn woning serieus

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

11. De genoemde maatregelen maken de kans op brand in mijn woning kleiner

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

12. Het lijkt me gemakkelijk om de genoemde maatregelen te nemen om hiermee brand in mijn woning te voorkomen

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5

- ☐ 6
 - ☐ 7: Zeer mee eens
13. Ik kan de genoemde maatregelen nemen om brand in mijn woning te voorkomen
- ☐ 1: Zeer mee oneens
 - ☐ 2
 - ☐ 3
 - ☐ 4
 - ☐ 5
 - ☐ 6
 - ☐ 7: Zeer mee eens
14. De kans dat er brand ontstaat in mijn woning is groot
- ☐ 1: Zeer mee oneens
 - ☐ 2
 - ☐ 3
 - ☐ 4
 - ☐ 5
 - ☐ 6
 - ☐ 7: Zeer mee eens
15. Het is waarschijnlijk dat er brand ontstaat in mijn woning
- ☐ 1: Zeer mee oneens
 - ☐ 2
 - ☐ 3
 - ☐ 4
 - ☐ 5
 - ☐ 6
 - ☐ 7: Zeer mee eens
17. Ik vind woningbrand een ernstige dreiging
- ☐ 1: Zeer mee oneens
 - ☐ 2
 - ☐ 3
 - ☐ 4
 - ☐ 5
 - ☐ 6
 - ☐ 7: Zeer mee eens
18. Ik loop minder kans op het ontstaan van brand in mijn woning als ik de genoemde maatregelen neem
- ☐ 1: Zeer mee oneens
 - ☐ 2
 - ☐ 3
 - ☐ 4
 - ☐ 5
 - ☐ 6
 - ☐ 7: Zeer mee eens
19. Ik weet hoe ik de genoemde maatregelen kan toepassen om brand in mijn woning te voorkomen
- ☐ 1: Zeer mee oneens
 - ☐ 2
 - ☐ 3
-

- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

20. Ik ga informatie zoeken over hoe ik mezelf het best kan beveiligen tegen brand

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

Demografische gegevens

Hieronder worden enkele vragen gesteld die betrekking hebben op jou. Door deze informatie kan ik de gegevens tussen de respondenten vergelijken.

21. Wat is je leeftijd?

.....

22. Wat is je geslacht?

- ☐ Man
- ☐ Vrouw

23. Wat is je woonsituatie?

- ☐ Ik woon alleen
 - ☐ Ik woon met andere studenten in één huis
 - ☐ Ik woon bij mijn ouders
 - ☐ Ik woon samen
 - ☐ Anders
- Uitleg indien optie 'anders' is aangekruist:

24. Als je de vorige vraag 'ik woon met andere studenten in één huis' hebt geantwoord, met hoeveel anderen woon je dan samen?

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7
- ☐ 8 of meer

25. Wie is de eigenaar van je kamer of huis?

- ☐ Ik
 - ☐ Mijn ouders
 - ☐ Een huisgenoot of diens ouders
 - ☐ De studentenhuysvesting
 - ☐ Een particulier of commerciële instelling (huurbaas, makelaar, etc.)
 - ☐ Anders
- Uitleg indien optie 'anders' is aangekruist:

26. Wie is er verantwoordelijkheid voor de brandveiligheid in je eigen woonsituatie?

	Helemaal mee eens	Mee eens	Niet mee eens/Niet mee oneens	Mee oneens	Helemaal mee oneens
Ik	☐	☐	☐	☐	☐
Mijn ouders	☐	☐	☐	☐	☐
De studenthuisvesting	☐	☐	☐	☐	☐
Een particulier of commerciële instelling (huurbaas, makelaar, etc.	☐	☐	☐	☐	☐
De gemeente	☐	☐	☐	☐	☐
De brandweer	☐	☐	☐	☐	☐

27. In de tekst onder de foto stond dat de brandweer 15.000 keer per jaar uitrukt voor woningbrand

- ☐ Juist
- ☐ Onjuist

28. In de tekst onder de foto stond dat de meeste woningbranden veroorzaakt worden door vuurwerk

- ☐ Juist
- ☐ Onjuist

29. In de tekst onder de foto stond dat de woning binnen 15 minuten volledig in brand kan staan

- ☐ Juist
- ☐ Onjuist

Bedankt voor het invullen van de vragenlijst! Misschien kunnen de resultaten van dit onderzoek leiden tot een betere voorlichting aan studenten om brand in studentenwoningen te voorkomen.

Bijlage 2: Enquête Brandveiligheid onder studenten 2

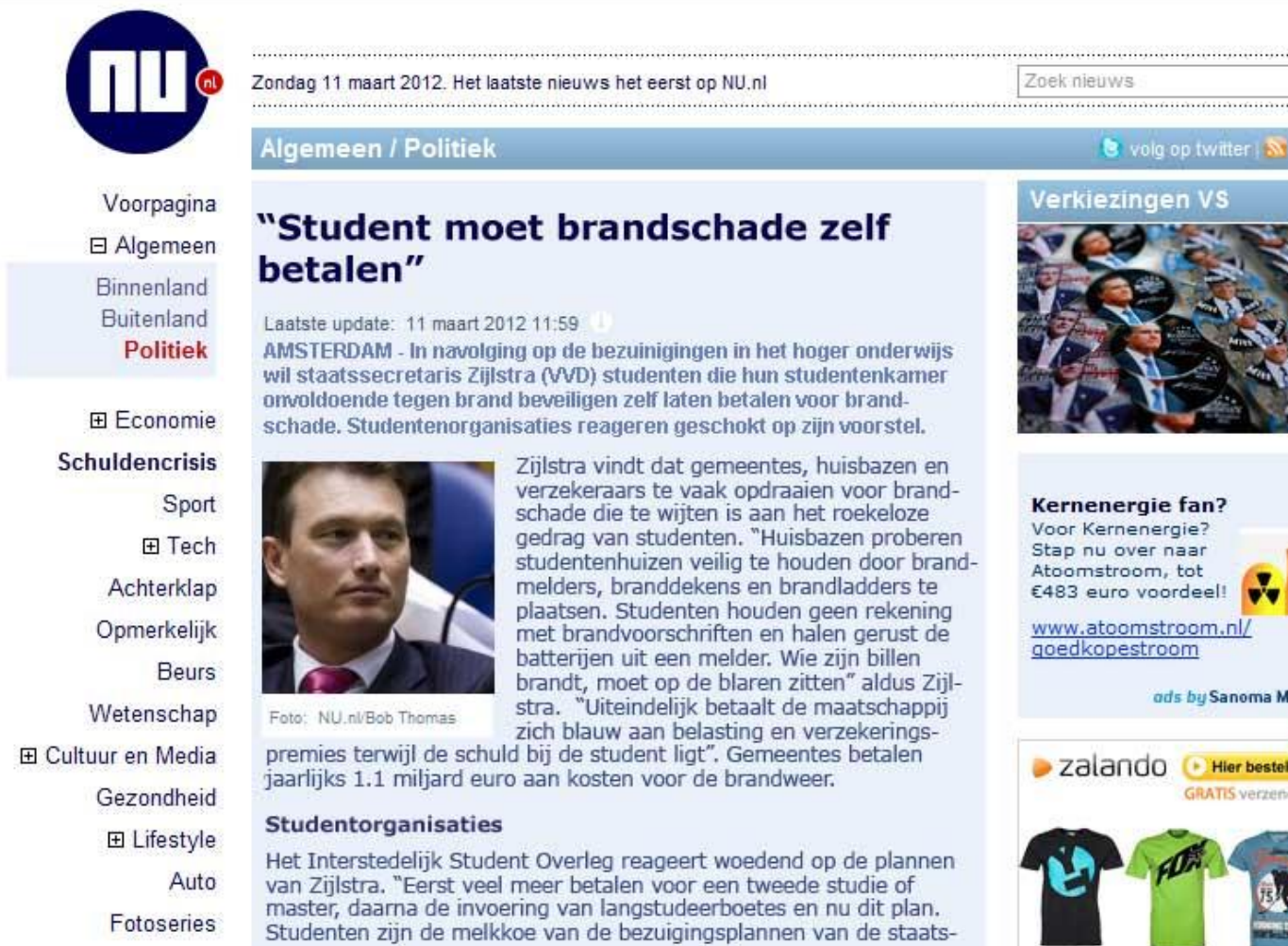
Beste Student

Voor het afronden van mijn master psychologie aan de Universiteit Twente doe ik onderzoek naar brandveiligheid in studentenkamers en studentenhuizen. Met het invullen van de enquête doe je mij een groot plezier. Het invullen duurt ongeveer acht minuten en is volledig anoniem.

Lees eerst onderstaande tekst en vul daarna de antwoorden in. Alvast bedankt voor je medewerking!

Vriendelijke groet,

Marie-José Huis in 't Veld



NU.nl

Zondag 11 maart 2012. Het laatste nieuws het eerst op NU.nl

Zoek nieuws

Algemeen / Politiek

volg op twitter

"Student moet brandschade zelf betalen"

Laatste update: 11 maart 2012 11:59

AMSTERDAM - In navolging op de bezuinigingen in het hoger onderwijs wil staatssecretaris Zijlstra (VVD) studenten die hun studentenkamer onvoldoende tegen brand beveiligen zelf laten betalen voor brandschade. Studentenorganisaties reageren geschokt op zijn voorstel.

Zijlstra vindt dat gemeentes, huisbazen en verzekeraars te vaak opdraaien voor brandschade die te wijten is aan het roekeloze gedrag van studenten. "Huisbazen proberen studentenhuizen veilig te houden door brandmelders, branddekens en brandladders te plaatsen. Studenten houden geen rekening met brandvoorschriften en halen gerust de batterijen uit een melder. Wie zijn billen brandt, moet op de blaren zitten" aldus Zijlstra. "Uiteindelijk betaalt de maatschappij zich blauw aan belasting en verzekeringspremies terwijl de schuld bij de student ligt". Gemeentes betalen jaarlijks 1.1 miljard euro aan kosten voor de brandweer.

Studentorganisaties

Het Interstedelijk Student Overleg reageert woedend op de plannen van Zijlstra. "Eerst veel meer betalen voor een tweede studie of master, daarna de invoering van langstudeerboetes en nu dit plan. Studenten zijn de melkkoe van de bezuinigingsplannen van de staats-

Verkiezingen VS

Kernenergie fan?
Voor Kernenergie?
Stap nu over naar Atoomstroom, tot €483 euro voordeel!
www.atoomstroom.nl/goedkopestroom

ads by Sanoma Media

zalando Hier bestel GRATIS verzenden

Hieronder staat een aantal stellingen. Geef aan in hoeverre je het eens bent met de volgende stellingen. De stellingen lopen van 1 tot 7. Hierbij betekent 1 'zeer mee oneens' en 7 'zeer mee eens'.

1. De gedachte aan brand maakt mij angstig.
 - ☐ 1: Zeer mee oneens
 - ☐ 2
 - ☐ 3
 - ☐ 4

- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

2. De gedachte aan brand maakt mij boos

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

3. De gedachte aan brand in mijn woning maakt mij verdrietig

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

4. De gedachte aan brand in mijn woning maakt mij bezorgd

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

5. De gedachte aan brand doet mij niets

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

6. Als ik bovenstaande foto zie en er aan denk dat dit mijn kamer zou zijn die in brand staat, dan wordt ik boos op

- ☐ Mezelf
- ☐ Mijn huurbaas
- ☐ Mijn medebewoners
- ☐ De regering
- ☐ Anders

Uitleg indien de optie 'anders' is aangekruist:.....

Brand is heel erg, maar kan het voorkomen worden?

Wat kun je er aan doen om brand in je woning te voorkomen?

Gelukkig zijn er zeer simpele maatregelen te treffen om een brand te voorkomen:

- Het aanschaffen (€ 5,-) en ophangen van brandmelders
- Het aanschaffen en ophangen van brandblussers
- Een vluchtroute maken eventueel samen met de andere bewoners van het pand
- Het vrijhouden van de vluchtroute
- Laat kaarsen nooit branden als je weggaat
- Apparaten uitzetten (de combinatie van warmte en stof kan leiden tot brand)

7. De genoemde maatregelen voorkomen brand in mijn huis

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

8. Ik ben in staat om de genoemde maatregelen te nemen om brand in mijn woning te voorkomen

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

9. Ik ben van plan om genoemde maatregelen te nemen

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

10. Ik neem de mogelijke gevolgen van een brand in mijn woning serieus

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

11. De genoemde maatregelen maken de kans op brand in mijn woning kleiner

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

12. Het lijkt me gemakkelijk om de genoemde maatregelen te nemen om hiermee brand in mijn woning te voorkomen

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

13. Ik kan de genoemde maatregelen nemen om brand in mijn woning te voorkomen

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

14. De kans dat er brand ontstaat in mijn woning is groot

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

15. Het is waarschijnlijk dat er brand ontstaat in mijn woning

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

17. Ik vind woningbrand een ernstige dreiging

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

18. Ik loop minder kans op het ontstaan van brand in mijn woning als ik de genoemde maatregelen neem

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5

- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

19. Ik weet hoe ik de genoemde maatregelen kan toepassen om brand in mijn woning te voorkomen

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

20. Ik ga informatie zoeken over hoe ik mezelf het best kan beveiligen tegen brand

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

Demografische gegevens

Hieronder worden enkele vragen gesteld die betrekking hebben op jou. Door deze informatie kan ik de gegevens tussen de respondenten vergelijken.

21. Wat is je leeftijd?

.....

22. Wat is je geslacht?

- ☐ Man
- ☐ Vrouw

23. Wat is je woonsituatie?

- ☐ Ik woon alleen
 - ☐ Ik woon met andere studenten in één huis
 - ☐ Ik woon bij mijn ouders
 - ☐ Ik woon samen
 - ☐ Anders
- Uitleg indien optie 'anders' is aangekruist:

24. Als je de vorige vraag 'ik woon met andere studenten in één huis' hebt geantwoord, met hoeveel anderen woon je dan samen?

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7
- ☐ 8 of meer

25. Wie is de eigenaar van je kamer of huis?

- ☐ Ik

- ☐ Mijn ouders
- ☐ Een huisgenoot of diens ouders
- ☐ De studentenhuisvesting
- ☐ Een particulier of commerciële instelling (huurbaas, makelaar, etc.)
- ☐ Anders
Uitleg indien optie 'anders' is aangekruist:

26. Wie is er verantwoordelijkheid voor de brandveiligheid in je eigen woonsituatie?

	Helemaal mee eens	Mee eens	Niet mee eens/Niet mee oneens	Mee oneens	Helemaal mee oneens
Ik	☐	☐	☐	☐	☐
Mijn ouders	☐	☐	☐	☐	☐
De studenthuisvesting	☐	☐	☐	☐	☐
Een particulier of commerciële instelling (huurbaas, makelaar, etc.	☐	☐	☐	☐	☐
De gemeente	☐	☐	☐	☐	☐
De brandweer	☐	☐	☐	☐	☐

27. In het krantenartikel ging het vooral om studenten in Amsterdam

- ☐ Juist
- ☐ Onjuist

28. In het krantenartikel stond dat gemeentes jaarlijks 4 miljoen betalen aan kosten voor de brandweer

- ☐ Juist
- ☐ Onjuist

29. In het krantenartikel stond dat studenten de brandmelders van het plafond halen

- ☐ Juist
- ☐ Onjuist

Bedankt voor het invullen van de vragenlijst! Misschien kunnen de resultaten van dit onderzoek leiden tot een betere voorlichting aan studenten om brand in studentenwoningen te voorkomen.

Bijlage 3: Enquête Brandveiligheid onder studenten 3

Beste Student

Voor het afronden van mijn master psychologie aan de Universiteit Twente doe ik onderzoek naar brandveiligheid in studentenkamers en studentenhuizen. Met het invullen van de enquête doe je mij een groot plezier. Het invullen duurt ongeveer acht minuten en is volledig anoniem.

Lees eerst onderstaande tekst en vul daarna de antwoorden in. Alvast bedankt voor je medewerking!

Vriendelijke groet,

Marie-José Huis in 't Veld

Hieronder staat een aantal stellingen. Geef aan in hoeverre je het eens bent met de volgende stellingen. De stellingen lopen van 1 tot 7. Hierbij betekent 1 'zeer mee oneens' en 7 'zeer mee eens'.

1. De gedachte aan brand maakt mij angstig.

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

2. De gedachte aan brand maakt mij boos

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

3. De gedachte aan brand in mijn woning maakt mij verdrietig

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

4. De gedachte aan brand in mijn woning maakt mij bezorgd

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

5. De gedachte aan brand doet mij niets

- ☐ 1: Zeer mee oneens

- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

6. Als ik bovenstaande foto zie en er aan denk dat dit mijn kamer zou zijn die in brand staat, dan wordt ik boos op

- ☐ Mezelf
- ☐ Mijn huurbaas
- ☐ Mijn medebewoners
- ☐ De regering
- ☐ Anders

Uitleg indien de optie 'anders' is aangekruist:.....

Brand is heel erg, maar kan het voorkomen worden?

Wat kun je er aan doen om brand in je woning te voorkomen?

Gelukkig zijn er zeer simpele maatregelen te treffen om een brand te voorkomen:

- Het aanschaffen (€ 5,-) en ophangen van brandmelders
- Het aanschaffen en ophangen van brandblussers
- Een vluchtroute maken eventueel samen met de andere bewoners van het pand
- Het vrijhouden van de vluchtroute
- Laat kaarsen nooit branden als je weggaat
- Apparaten uitzetten (de combinatie van warmte en stof kan leiden tot brand)

7. De genoemde maatregelen voorkomen brand in mijn huis

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

8. Ik ben in staat om de genoemde maatregelen te nemen om brand in mijn woning te voorkomen

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

9. Ik ben van plan om genoemde maatregelen te nemen

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6

- ☐ 7: Zeer mee eens
 - 10. Ik neem de mogelijke gevolgen van een brand in mijn woning serieus
 - ☐ 1: Zeer mee oneens
 - ☐ 2
 - ☐ 3
 - ☐ 4
 - ☐ 5
 - ☐ 6
 - ☐ 7: Zeer mee eens
 - 11. De genoemde maatregelen maken de kans op brand in mijn woning kleiner
 - ☐ 1: Zeer mee oneens
 - ☐ 2
 - ☐ 3
 - ☐ 4
 - ☐ 5
 - ☐ 6
 - ☐ 7: Zeer mee eens
 - 12. Het lijkt me gemakkelijk om de genoemde maatregelen te nemen om hiermee brand in mijn woning te voorkomen
 - ☐ 1: Zeer mee oneens
 - ☐ 2
 - ☐ 3
 - ☐ 4
 - ☐ 5
 - ☐ 6
 - ☐ 7: Zeer mee eens
 - 13. Ik kan de genoemde maatregelen nemen om brand in mijn woning te voorkomen
 - ☐ 1: Zeer mee oneens
 - ☐ 2
 - ☐ 3
 - ☐ 4
 - ☐ 5
 - ☐ 6
 - ☐ 7: Zeer mee eens
 - 14. De kans dat er brand ontstaat in mijn woning is groot
 - ☐ 1: Zeer mee oneens
 - ☐ 2
 - ☐ 3
 - ☐ 4
 - ☐ 5
 - ☐ 6
 - ☐ 7: Zeer mee eens
 - 15. Het is waarschijnlijk dat er brand ontstaat in mijn woning
 - ☐ 1: Zeer mee oneens
 - ☐ 2
 - ☐ 3
 - ☐ 4
-

- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

17. Ik vind woningbrand een ernstige dreiging

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

18. Ik loop minder kans op het ontstaan van brand in mijn woning als ik de genoemde maatregelen neem

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

19. Ik weet hoe ik de genoemde maatregelen kan toepassen om brand in mijn woning te voorkomen

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

20. Ik ga informatie zoeken over hoe ik mezelf het best kan beveiligen tegen brand

- ☐ 1: Zeer mee oneens
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7: Zeer mee eens

Demografische gegevens

Hieronder worden enkele vragen gesteld die betrekking hebben op jou. Door deze informatie kan ik de gegevens tussen de respondenten vergelijken.

21. Wat is je leeftijd?

.....

22. Wat is je geslacht?

- ☐ Man
- ☐ Vrouw

23. Wat is je woonsituatie?

- ☐ Ik woon alleen
 - ☐ Ik woon met andere studenten in één huis
 - ☐ Ik woon bij mijn ouders
 - ☐ Ik woon samen
 - ☐ Anders
- Uitleg indien optie 'anders' is aangekruist:

24. Als je de vorige vraag 'ik woon met andere studenten in één huis' hebt geantwoord, met hoeveel anderen woon je dan samen?

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7
- ☐ 8 of meer

25. Wie is de eigenaar van je kamer of huis?

- ☐ Ik
 - ☐ Mijn ouders
 - ☐ Een huisgenoot of diens ouders
 - ☐ De studentenhuisvesting
 - ☐ Een particulier of commerciële instelling (huurbaas, makelaar, etc.)
 - ☐ Anders
- Uitleg indien optie 'anders' is aangekruist:

26. Wie is er verantwoordelijkheid voor de brandveiligheid in je eigen woonsituatie?

	Helemaal mee eens	Mee eens	Niet mee eens/Niet mee oneens	Mee oneens	Helemaal mee oneens
Ik	☐	☐	☐	☐	☐
Mijn ouders	☐	☐	☐	☐	☐
De studenthuisvesting	☐	☐	☐	☐	☐
Een particulier of commerciële instelling (huurbaas, makelaar, etc.)	☐	☐	☐	☐	☐
De gemeente	☐	☐	☐	☐	☐
De brandweer	☐	☐	☐	☐	☐

Bedankt voor het invullen van de vragenlijst! Misschien kunnen de resultaten van dit onderzoek leiden tot een betere voorlichting aan studenten om brand in studentenwoningen te voorkomen.