

Universiteit Utrecht
Master psychologie, Sociale Psychologie

Thesis (30 ECTS)
en
Stageverslag (15 ECTS)

“Weet je wat, ik geef je een euro extra”

De invloed van wederkerigheid bij onrechtvaardige bonussen en hoe ongeremdheid dit kan beperken

Timothy A. Jenner

3054721

18 juni 2010

Onder begeleiding van prof. dr. Kees van den Bos

Tweede beoordelaar: Mariëlle Stel

Samenvatting:

Bij onrechtvaardige overbetalingen is sprake van wederkerigheid. Dit effect wordt geremd door lage waarden op het Behavioral Inhibition System (BIS): deelnemers werden ongeremd gemaakt en kregen vervolgens een overbetaling aangeboden die ten koste ging van een ander. De deelnemers voelden zich verplicht om het geld aan te nemen en om iets voor de onderzoeksleider terug te doen. Daarom werd het geld overwegend aangenomen. Wanneer de deelnemers ongeremd waren gemaakt, ervoeren ze minder wederkerigheid. Studie 1 toont dit in een veldexperiment aan. Studie 2 kon in een labexperiment niet aantonen dat minder wederkerigheid tot een hogere protestintentie leidde. Dit komt waarschijnlijk doordat de manipulatie beter werkt op een algemene populatie dan op een studentenpopulatie.

De wereld verkeert in een tijd van economische onrust. De werkloosheid is over het afgelopen jaar gestegen en met de vergrijzing voor de deur loopt het voortbestaan van de sociale zekerheid gevaar. In deze onrustige tijden is het voor veel mensen moeilijk te begrijpen dat bankiers, managers en directeuren aanzienlijke bonussen ontvangen. Het gaat om bedragen die tot in de miljoenen euro's kunnen lopen. Dit geld krijgen ze soms zelfs als het bedrijf verlies lijdt en er lager in de bedrijfshiërarchie ontslagen vallen. Het lijkt onrechtvaardig dat de baas eigenlijk voor zijn eigen falen wordt beloond. Dit onbegrip is ook in de Nederlandse politiek doorgesijpeld en daardoor speelden bonussen een rol bij de Tweede Kamerverkiezingen van 2010. De politieke partijen willen het fenomeen nu op verschillende manieren aanpakken. De breedst gedragen maatregel is om een hoge belasting op bonussen te heffen. Alleen D66 is hier op tegen, zij zien liever dat bonussen in direct verband met de geleverde prestaties komen te staan. Het dagblad Trouw berichtte op 14 mei dat deze belasting onder respondenten van kieskompas breed gedragen wordt: meer dan driekwart is voor het invoeren van de belasting (Visser, 2010).

Uiteraard gaat het bij deze bonussen om exorbitante bedragen, maar het is eenvoudig voor te stellen dat men in het dagelijks leven in vergelijkbare situaties kan komen, zij het op een beduidend kleinere schaal. Bijvoorbeeld wanneer je bij de kassa meer wisselgeld terug krijgt dan je recht op hebt. Dit geld zal lang niet altijd netjes teruggegeven worden. Waarom nemen mensen dit soort bonussen aan, zelfs al is het onrechtvaardig? Venhoeven, Van den Bos, Beudeker, Cramwinckel, Van der Laan en Smulders (2009) toonden aan dat publieke inhibitie van invloed is op reacties tegen onrechtvaardigheid. Uit dit onderzoek kwam naar voren dat de inhibitie van gedrag ervoor zorgde dat mensen minder vaak een onrechtvaardige overbetaling aannamen. Voor het nu volgende onderzoek is dit interessant. Het helpt namelijk om een licht te schijnen op het binnenwerk van onrechtvaardige overbetalingen die in het eigen voordeel van mensen werken. Gesteld wordt dat er bij dergelijke betalingen sprake is van wederkerigheid/reciprociteit (Cialdini, 2009) en dat dit door de inhibitie van gedrag beperkt kan worden.

Ongeremdheid staat in verband met gedragsinhibitie. Wanneer gedragsinhibitie laag is, zijn mensen immers ongeremd. Gedragsinhibitie en impulsiviteit zijn gerelateerd aan persoonlijkheidstrekken op het gebied van motivatie en gedrag. Wat dit gebied betreft worden twee

systemen onderscheiden, namelijk het Behavioral Activation System (BAS) en het Behavioral Inhibition System (BIS) (Carver & White, 1994). Bij het BAS ligt de nadruk op motivatie en doelen. Het BAS wordt geactiveerd wanneer potentieel gedrag in overeenstemming is met de motivatie of doelen van een persoon. Door deze activatie van het BAS wordt het waarschijnlijker dat de persoon het specifieke gedrag zal vertonen. Dit kan ondermeer bereikt worden door middel van een beloning. Een andere manier om een hogere activiteit van het BAS te bereiken is het verhogen van de gemoedstoestand. Het BIS daarentegen richt zich voornamelijk op het al dan niet inhiberen van gedrag. De functie van het BIS is om gedrag te inhiberen wanneer het anders negatieve gevolgen voor het individu zal hebben. Voorbeelden van dergelijke negatieve gevolgen zijn straffen en gevoelens van schaamte. Het BIS treedt in werking wanneer een persoon in aanraking komt met dreigingen of onbekende situaties. Mensen met een hoge activiteit van het BIS zijn daarmee eerder geneigd dergelijke situaties te gaan vermijden. Een verlaagde activiteit van het BIS daarentegen heeft meer impulsiviteit tot gevolg (Carver, 2005). Op het eerste gezicht lijken BAS en BIS elkaars tegenpolen te zijn. Dit is echter niet zo, want ze zijn namelijk niet verbonden door een continuüm van activatie tot inhibitie van gedrag. De twee constructen opereren parallel aan elkaar (Avila, 2001). Ongeremdheid oftewel deïnhibitie van gedrag valt binnen het Behavioral Inhibition System. Er is dan sprake van een verminderde activiteit van het BIS (Avila, 2001; Carver, 2005).

Hoewel ongeremdheid in eerste instantie vooral wordt gerelateerd aan riskant en negatief gedrag (Avila, 2001), zijn er ook onderzoeken die aantonen dat er positieve gevolgen van tijdelijke ongeremdheid zijn. Zo is ongeremdheid succesvol toegepast om hulpgedrag te bevorderen, daar waar het omstandereffect het bieden van hulp aan een slachtoffer normaliter zou inhiberen (Van den Bos, Müller & Van Bussel, 2009). Een ander voorbeeld is het eerdergenoemde artikel van Venhoeven e.a. (2009). Uit dit onderzoek bleek over drie studies dat deelnemers na een onrechtvaardige overbetaling ontevredener waren nadat ze ongeremd waren gemaakt. Bij de gedragsneutrale controleconditie was men minder ontevreden. Ook protesteerden de ongeremde deelnemers meer en weigerden ze vaker om het extra geld te accepteren. Het voordeel van de bonus was voor de deelnemers in de ongeremde conditie minder belangrijk dan de onrechtvaardigheid van de betaling. Ondanks dit effect werd de overbetaling ter waarde van € 1,- door het merendeel echter wel geaccepteerd. Van de 59 deelnemers

weigerden in de experimentele conditie negen mensen het geld aan te nemen, in de controleconditie weigerden drie mensen (Venhoeven e.a., 2009). De behoefte om het geld aan te nemen was kennelijk sterk, zo sterk dat het interfereerde met het effect van ongeremdheid op protestgedrag tegen onrechtvaardigheid. Het huidige onderzoek stelt dat er eigenlijk een verplichting ontstond om het geld aan te nemen. De deelnemers ervoeren deze verplichting omdat ze een behoefte hadden om iets terug te doen. Er trad een script in werking waardoor de deelnemers het geld zelden weigerden. Dit script gaat uit van de regel van reciprociteit/wederkerigheid.

Deze reciprociteitsregel is een universele sociale norm die stelt dat mensen in gelijke munt terug moeten betalen wat aan hen gegeven is (Eisenberger, Cotterell & Marvel, 1987; Zhang & Han, 2007). Deze terugbetaling hoeft niet meteen plaats te vinden, maar het strekt zich ook niet onbeperkt in de toekomst. Er zijn persoonlijke verschillen (Perugini, Gallucci, Presaghi & Ercolani, 2003) en de angst om uitgebuit te worden kan inhiberend werken, maar desondanks is de norm van wederkerigheid robuust (Cotterell, Eisenberger & Speicher, 1992). Reciprociteit werkt sterker dan andere factoren van beïnvloeding, zoals *liking* (Cialdini, 2009). De regel geeft mensen een gevoel van verplichting om giften aan te nemen en om wederkerig gedrag te vertonen. Volgens Cialdini (2009) ontstaat deze verplichting omdat mensen door te weigeren intern ongemak en externe schaamte gaan ervaren. Intern voelt men vooral schuld. Door de ontstane verplichting krijgen mensen het gevoel wat terug te moeten doen. Het gevaar van niets terugdoen is dat die persoon in de toekomst geen dienst meer zal bewijzen, wat uiteraard nadelig is. Niet reciproceren werkt in het nadeel van de maatschappij. Daarom wordt van kleins af aan geleerd om aan verplichtingen te voldoen, met negatieve emoties tot gevolg wanneer dit niet gebeurt. Naast het gevoel de ander iets verschuldigd te zijn, is er ook nog druk van buitenaf. Dit kan leiden tot gevoelens van schaamte en wordt vooral veroorzaakt door sociale afkeuring. Wanneer een persoon de wederkerigheidregel negeert, wordt hij over het algemeen minder door anderen gewaardeerd. Hierdoor zullen die anderen op termijn minder terug doen (Wedekind & Milinski, 2000). Dit werkt volgens Wedekind en Milinski (2000) vrij sterk, tenzij een persoon door omstandigheden of vermogen niet in staat is om te reciproceren. Om gevoelens van schuld te vermijden en om sociale afkeuring te voorkomen, zullen mensen wederkerig gedrag vertonen.

Dit onderzoek stelt dat in een situatie waarbij een onrechtvaardige bonus wordt uitgekeerd, zoals in het artikel van Venhoeven e.a. (2009), er sprake is van wederkerigheid. In het specifieke geval van Venhoeven e.a. (2009) werden deelnemers in een winkelcentrum geworven om een vragenlijst in te vullen tegen een vergoeding van € 2, -. Na afloop kregen de deelnemers echter een euro extra uitbetaald met de boodschap dat de volgende deelnemer een euro minder zou ontvangen ter compensatie. In het licht van de behandelde literatuur wordt gesteld dat deelnemers de overbetaling als een gift zagen, geheel conform de reciprociteitsregel. Omdat de regel onbewust werkt, werd deze extra euro veelal aangenomen en kregen de deelnemers een behoefte om iets voor de onderzoeksleider terug te doen. Een verdere verklaring waarom wederkerigheid in dit geval sterker werkte dan de onrechtvaardigheid van de overbetaling is te vinden in de manier waarop mensen wederkerigheid verwerken. Ze doen dit automatisch, maar wel vanuit een egocentrisch vooroordeel (Zhang & Epley, 2009). Dat wil zeggen dat de ontvanger van een gift de mate waarin hij moet reciproceren beoordeelt aan de hand van het voordeel dat hij aan de gift heeft. De gever beoordeelt de mate waarin hij moet reciproceren echter aan de hand van de kosten van de gift. Doorgaans komen voordeel en kosten overeen en is er sprake van gelijkheid in de transactie. Maar er zijn ook situaties mogelijk waarin sprake is van enige scheefgroei (Cialdini, 2009). Zeker aangezien er normaalgesproken geen afspraken worden gemaakt over wederkerigheid en de situaties waarin het voorkomt ambigu zijn (Zhang & Epley, 2009). Dit effect treedt ook op in situaties waar een overbetaling wordt gedaan. Mensen zien de onrechtvaardige bonus als een gift. Door het egocentrische perspectief heeft men minder oog voor de gevolgen, namelijk dat de volgende deelnemer een euro minder zal krijgen. Hierdoor zal men het geld meestal aannemen.

Bij het onderzoek van Venhoeven e.a. (2009) was 'die ander' de volgende deelnemer. Hoewel de wederkerigheidregel in dat onderzoek heel sterk leek te werken, was er wel een effect van ongeremdheid op protestgedrag. Het huidige onderzoek onderkent dit en gaat in op de vraag: is er bij onrechtvaardige overbetalingen in het eigen voordeel sprake van wederkerigheid? Wordt dit geremd door de inhibitie van gedrag? Dat is wat in dit onderzoek over twee studies verkend zal worden. Verwacht wordt dat wanneer mensen meer geld aangeboden krijgen (€ 3, - in plaats van € 2, -), ze geneigd zullen zijn om de bonus aan te nemen. Dit komt doordat ze een interactie van wederkerigheid

met de onderzoeksleider zijn aangegaan. Wederkerigheid zorgt er in dit geval voor dat mensen zich verplicht voelen om de overbetaling aan te nemen. Volgens het script van wederkerigheid gaan ze het extra geld als een gift zien en gaan ze zich verplicht voelen om wat terug te doen voor de betaler. Dit geldt zelfs wanneer aanneming van de bonus negatieve gevolgen voor een ander heeft, namelijk dat die ander een euro minder krijgt. Daarnaast wordt verwacht dat deïnhibitie van gedrag dit effect verzwakt: mensen zullen de overbetaling vaker weigeren als ze tijdelijk ongeremd gemaakt zijn. Ze zullen op dat moment minder wederkerigheid ervaren. Wederkerigheid op zijn beurt beïnvloedt weer de mate van acceptatie op een onverwachte overbetaling. De eerste studie wordt ingericht als een veldexperiment. Het onderzoekt de aanwezigheid van wederkerigheid bij een onrechtvaardige overbetaling. Daarnaast wordt ook de invloed van gedragsdeïnhibitie gemeten. Dit gebeurt door bij deelnemers een tijdelijke staat van ongeremdheid te bereiken en ze vervolgens een euro meer te geven dan beloofd. Bij de betaling wordt duidelijk gemaakt dat het gevolg van aanneming wel is dat de volgende deelnemer een euro minder zal ontvangen. Bijgehouden wordt of de deelnemers de overbetaling accepteren. Na de betaling wordt de behoefte om iets voor de onderzoeksleider terug te doen gemeten. Verwacht wordt dat wanneer mensen ongeremd zijn deze behoefte, de wederkerigheid, minder is.

De tweede studie vindt plaats in het lab. Hier wordt onderzocht wat er gebeurt als mensen meer of minder wederkerig zijn. Ook hier vindt een overbetaling plaats, maar deze wordt in één van de condities door een tweede persoon verricht. Deze manipulatie zorgt ervoor dat de deelnemers vooral wederkerigheid tegenover deze tweede persoon ervaren. Hierdoor is minder wederkerigheid tegenover de onderzoeksleider. Verwacht wordt dat een lagere mate van wederkerigheid tot meer protestgedrag zal leiden. Dit leidt tot de volgende hypothesen:

H1: Bij het accepteren van een onrechtvaardige overbetaling is sprake van wederkerigheid: de betaling wordt gezien als een gift en creëert de behoefte om iets terug te doen voor de onderzoeksleider en tegelijkertijd een verplichting om het extra geld aan te nemen.

H2: Deïnhibitie van gedrag remt de wederkerigheid bij een dergelijke betaling, mensen voelen zich minder verplicht om het geld aan te nemen en om iets terug te doen voor de onderzoeksleider.

H3: Naarmate mensen minder de behoefte hebben om iets terug te doen voor de onderzoeksleider, protesteren ze meer tegen een onrechtvaardige extra betaling.

Studie 1

Methodede:

Deelnemers en ontwerp:

Een totaal van 95 deelnemers (28 mannen en 67 vrouwen) werd geworven in winkelcentrum Hoog Catharijne en in de aangrenzende stationshal van het Centraal Station in Utrecht. De leeftijd van de deelnemers varieerde van 16 tot 63 jaar, met een gemiddelde leeftijd van 24 jaar ($SD = 10$). De deelnemers werden willekeurig verdeeld over de vier condities binnen het 2 (gedragsdeïnhibitie: ongeremd vs. normale dag) x 2 (betaling: overbetaling vs. normale betaling) experimenteel ontwerp.

Procedure en materiaal:

Mensen werden aangesproken met de vraag of ze deel wilden nemen aan een kort en anoniem onderzoek. Op deze manier konden ze meehelpen aan het afstuderen van de onderzoeksleider. In ruil voor deelname werd hen € 2,- beloofd. Nadat ze hadden ingestemd, kregen de deelnemers een clipboard met daarop de eerste vragenlijst overhandigd. Deze lijst is al eerder succesvol toegepast om een staat van ongeremdheid te bereiken (Van den Bos, Müller en Van Bussel, 2009). De lijst bestond uit drie vragen. In de ongeremde conditie werden de deelnemers gevraagd een situatie voor de geest te halen waarin ze ongeremd waren: "Omschrijf zo kort mogelijk een situatie uit uw leven waarin u geen remmingen voelde", "Omschrijf zo specifiek mogelijk hoe u zich gedroeg in die situatie zonder remmingen" en "Omschrijf welke emoties u voelde toen u geen remmingen voelde". De vragen in de controleconditie gingen over een normale dag in het dagelijks leven: "Omschrijf zo kort mogelijk een situatie waarin u zich op een normale manier gedroeg op een gewone dag", "Omschrijf zo specifiek mogelijk hoe u zich gedroeg in die situatie" en "Omschrijf zo kort mogelijk welke emoties u voelde in die situatie". Beide vragenlijsten zijn in Bijlage 1 terug te vinden.

Na het beantwoorden van de vragen werd de lijst ingenomen en kregen de deelnemers het geld. In de normale betalingconditie was dit gewoon € 2,-. In de conditie met een overbetaling werd

hen € 3, - aangeboden met de boodschap: “Weet u wat, ik geef u geen € 2, - maar een euro extra, dan krijgt de volgende wel een euro minder om te compenseren”. De onderzoeksleider noteerde naderhand of het geld werd aangenomen.

Direct na de betaling werd de laatste vragenlijst gegeven. Uit deze vragenlijst zijn uiteindelijk drie items geselecteerd met het doel wederkerigheid te meten (voor de gehele vragenlijst, zie Bijlage 2). Deze drie items zijn: “In hoeverre zou u schuld voelen wanneer u dit bedrag niet zou aannemen?”, “In hoeverre zou u schuld voelen wanneer u niet zou doen wat de onderzoeksleider van u verlangde?” en “In hoeverre vond u het noodzakelijk om de proefleider een dienst te bewijzen?”. De vragen werden beantwoord op een 7-punts Likert-schaal (1 = geen/niet, 7 = veel/erg). De drie items leverden een Cronbach’s alfa van .68 op. Voor theoretietoetsend onderzoek als dit is het gevonden niveau van betrouwbaarheid acceptabel (Nunnally en Bernstein, 1994).

Na het invullen van deze lijst werden de deelnemers bedankt voor hun medewerking en was het onderzoek ten einde.

Resultaten:

Van de 51 mensen die een overbetaling aangeboden kregen, weigerden zes deelnemers uiteindelijk om de bonus aan te nemen. Van die zes hadden vier deelnemers de vragen over ongeremdheid ontvangen en twee de vragen over de normale dag. Dit verschil tussen de condities zorgde niet voor een significant resultaat op de Pearson chi-square toets, $\chi^2(1, N = 43) = 0.89, p = .35$. Hoewel niet significant, laten deze resultaten in vergelijking met eerder onderzoek wel dezelfde trend zien (Venhoeven e.a., 2009). Namelijk dat mensen een onrechtvaardige overbetaling vaker weigeren wanneer ze ongeremd zijn. In de ongeremde conditie weigerde 19 procent van de deelnemers, in de normale dag conditie was dit 9 procent.

De deïnhibitie-manipulatie leverde na de GLM-analyse een significant hoofdeffect van wederkerigheid op, $F(1, 91) = 7.83, p < .01, \eta_p^2 = .08$. In de ongeremde conditie waren mensen minder wederkerig dan in de normale dagconditie. Het al dan niet geven van een overbetaling gaf geen hoofdeffect van wederkerigheid, $F(1, 91) = 0.00, p = .96, \eta_p^2 = .00$. Wel werd een interactie-effect van

betaling en deïnhibitie saillantie gevonden, $F(1, 91) = 4.03, p < .05, \eta_p^2 = .04$. Tabel 1 laat de gemiddelden en standaarddeviaties van de verschillende condities zien.

Binnen de conditie met een overbetaling was het effect van het saillant maken van deïnhibitie (ongeremd versus normale dag) significant, $F(1, 93) = 10.77, p < .01, \eta_p^2 = .10$. Deelnemers waren bij een overbetaling minder wederkerig wanneer ze ongeremd waren. Bij de normale betaling werd dit effect niet gevonden, $F(1, 93) = 0.31, p = .58, \eta_p^2 = .00$. Het eerder genoemde hoofdeffect van deïnhibitie komt dus vooral door de resultaten binnen de conditie met een overbetaling. Tussen de verschillende vormen van betaling binnen ongeremdheid werd geen effect gevonden, $F(1, 93) = 1.39, p = .24, \eta_p^2 = .01$. Hetzelfde geldt voor betaling binnen de neutrale conditie, $F(1, 93) = 1.49, p = .23, \eta_p^2 = .02$.

Tabel 1: Gemiddelden en standaarddeviaties van tijdelijke wederkerigheid tegenover de onderzoeksleider op de variabelen ongeremd en normale dag, overbetaling en normale betaling (Studie 1).

| | Overbetaling | | Normale betaling | |
|-------------|--------------|-----------|------------------|-----------|
| | <i>M</i> | <i>SD</i> | <i>M</i> | <i>SD</i> |
| Ongeremd | 2.33 | 0.93 | 2.83 | 1.44 |
| Normale dag | 3.56 | 1.08 | 3.04 | 1.36 |

N.B.: wederkerigheid op een 7-puntsschaal, 1 = lage mate van wederkerigheid, 7 = hoge mate van wederkerigheid.

Studie 2

Methode:

Deelnemers en ontwerp:

De tweede studie werd afgenomen in het Langeveldgebouw van de Universiteit Utrecht. De 97 deelnemers (32 mannen en 65 vrouwen) waren studenten aan de Universiteit Utrecht en aan de Hogeschool Utrecht. Deelnemers werden geworven door ze persoonlijk aan te spreken in de hal en door middel van flyers. Bij binnenkomst in de onderzoekruimte werden ze willekeurig ingedeeld binnen het 2 (gedragsdeïnhibitie: ongeremd vs. normale dag) x 2 (betaler: andere betaler vs. dezelfde betaler) experimenteel ontwerp.

Procedure en materiaal:

De deelnemende studenten werden geworven door ze in het vooruitzicht te stellen dat ze € 2, - in slechts 10 minuten konden verdienen met het invullen van enkele korte vragenlijsten. De deelnemers werden de onderzoeksruijnte binnengelaten waar ze plaatsnamen achter een bureau. Dit bureau was tegen de muur geplaatst. Er kon maar één persoon tegelijk deelnemen, wanneer het druk was werd de tweede persoon gevraagd of hij op de gang wilde wachten totdat de eerste deelnemer klaar was.

Wanneer de deelnemer had plaatsgenomen werd kort uitgelegd wat de bedoeling was. Namelijk dat een tweetal vragenlijsten met daar tussenin een woordzoeker ingevuld moesten worden. In de conditie met dezelfde betaler werd hier aan toegevoegd dat de onderzoeksleider tijdens de woordzoeker “ondertussen even het geld zou gaan halen”. In de andere betalerconditie zei de onderzoeksleider: “Ondertussen zal ik even iemand voor het geld gaan halen”. Hierbij deed de onderzoeksleider voorkomen dat deze procedure de normaalste zaak van de wereld was, terwijl het eigenlijk gebruikelijk is dat er al geld aanwezig is.

Na de instructies werd de eerste vragenlijst overhandigd. De deelnemers konden meteen beginnen. De eerste vragenlijst was dezelfde als in Studie 1 is gebruikt om ongeremdheid te bereiken. De drie vragen in de normale dagconditie waren ook hetzelfde als in de eerste studie. De deelnemers gaven zelf aan wanneer ze klaar waren, waarop ze meteen de woordzoeker kregen. Dit was een korte taak waarbij de deelnemers in een matrix van vijftien bij vijftien letters een vijftal woorden moesten opsporen. In de ongeremde conditie waren deze woorden aan ongeremdheid gerelateerd en in de normale dagconditie moesten de deelnemers woorden gerelateerd aan vervoer zoeken (zie Bijlage 3). Direct na het overhandigen van de woordzoeker verliet de onderzoeksleider voor ongeveer 2 minuten het lokaal. In de dezelfde betalerconditie kwam hij na die 2 minuten weer terug. Was de deelnemer nog niet klaar met de woordzoeker, dan werd hier op gewacht.

Doorgaans waren de deelnemers echter al klaar en konden ze worden betaald. Dat ging als volgt: “Hier is de belofde € 2, - maar weet je wat ik geef je geen € 2, - maar een euro extra, dan krijg je de volgende wel een euro minder om te compenseren”. Na afloop van het onderzoek werd opgeschreven of de extra euro was geaccepteerd. In de conditie met de andere betaler kwam niet de onderzoeksleider, maar een tweede persoon het lokaal binnen en vertelde dat hij was gestuurd om het

geld te geven. Vervolgens voltrok de betaling zich volgens hetzelfde patroon als in de dezelfde betalerconditie. Nadat was getekend voor ontvangst van het geld verliet de betaler het lokaal en kwam de onderzoeksleider weer terug.

Direct na het afhandelen van de betaling werd de laatste vragenlijst gegeven. De lijst bestond uit twintig vragen op een 7-punts Likert-schaal (zie Bijlage 4). De helft van de vragen had als doel om protestintentie te meten. Dit deel van de vragenlijst had een Cronbach's alfa van .85 De andere helft richtte zich op wederkerigheid tegenover de onderzoeksleider (Cronbach's alfa = .90). Deze vragen bestonden uit de significante items van Studie 1, uitgebreid met soortgelijke vragen. Deelnemers in de conditie met de andere betaler kregen nog negen vragen over protestintentie en wederkerigheid tegenover de betaler (zie Bijlage 5). De laatste lijst had een Cronbach's alfa van .96. Het onderzoek was na deze vragenlijst afgelopen, iedereen werd de ware aard van het onderzoek verteld en vervolgens bedankt voor hun deelname.

Resultaten:

Het gescoorde gedrag laat niet de verwachte resultaten zien. In de conditie met dezelfde betaler weigerden negen deelnemers de overbetaling. In de conditie met een andere betaler lag het aantal weigeringen op dertien. Dat deelnemers bij de andere betaler vaker weigerden is in lijn met de verwachtingen, maar het verschil tussen de condities op de Pearson chi-square toets was niet significant, $\chi^2(1, N = 97) = 0.48, p = .49$. Binnen de dezelfde betalerconditie waren er na de inhibitie van gedrag vier weigeringen en vijf bij deelnemers die een neutrale vragenlijst invulden. Dit ging geheel tegen de verwachtingen in. Ook hier was het verschil niet significant, $\chi^2(1, N = 46) = 0.14, p = .71$. Bij de conditie met een andere betaler is hetzelfde patroon gevonden. In de ongeremde conditie weigerden vijf deelnemers. In normale dagconditie werd de overbetaling acht maal niet aangenomen. Hoewel dit verschil groter was dan binnen de dezelfde betalerconditie, is het wederom niet significant, $\chi^2(1, N = 51) = 1.09, p = .30$.

GLM-analyse van de vragen over protestintentie leverde gemengde resultaten op. Er werden geen interactie-effecten gevonden. Ongeremdheid leverde wel een hoofdeffect op bij de vragen: "Ik wil kritiek leveren op de betaling", $F(1, 93) = 4.63, p < .05, \eta_p^2 = .05$. en "Ik sta achter de gang van

zaken”, $F(1, 93) = 7.92, p < .01, \eta_p^2 = .08$. De eerste vraag ging tegen het verwachtingspatroon in. Bij de normale dagconditie was de protestintentie hoger. Het resultaat op de tweede vraag is wel naar verwachting (hogere protestintentie bij ongeremdheid). Binnen de betalingsconditie werden twee effecten gevonden die naar significantie neigden. Dit was op de vragen: “In hoeverre wilt u kritiek leveren op de onderzoeksleider?”, $F(1, 93) = 3.83, p = .053, \eta_p^2 = .04$ en “In hoeverre wilt u protesteren tegen de onderzoeksleider?”, $F(1, 93) = 3.76, p = .056, \eta_p^2 = .04$. De deelnemers wilden dus minder protesteren tegen de onderzoeksleider in de conditie met een andere betaler.

Net als bij de protestvragen waren de resultaten op de wederkerigheidvragen wisselend. Ook hier is een GLM-analyse toegepast. Er werd geen duidelijk patroon gevonden, hoewel er over het algemeen een hogere mate van wederkerigheid in de ongeremde conditie gevonden werd. De verschillen in mate van wederkerigheid in de verschillende condities tegenover de onderzoeksleider waren klein. Op twee items werd een patroon conform de hypothesen gevonden. Beide waren statistisch niet significant. Het ging om de vragen: “In hoeverre voelde u zich gedwongen om de onderzoeksleider een dienst te bewijzen?”, $F(1, 93) = 0.23, p = .63, \eta_p^2 = .00$ en “In hoeverre zou u schuld voelen wanneer u niet zou doen wat de onderzoeksleider van u verlangde?”, $F(1, 93) = 0.41, p = .52, \eta_p^2 = .00$. De items die in de eerste studie nog significante resultaten opleverden, hadden hier geen effect. Dit was de eerder genoemde vraag: “In hoeverre zou u schuld voelen wanneer u niet zou doen wat de onderzoeksleider van u verlangde?” en de vragen: “In hoeverre vond u het noodzakelijk om de onderzoeksleider een dienst te bewijzen?”, $F(1, 93) = 1.63, p = .21, \eta_p^2 = .02$ en “In hoeverre zou u schuld voelen wanneer u dit bedrag niet zou aannemen?”, $F(1, 93) = 0.25, p = .62, \eta_p^2 = .00$.

Algemene discussie:

De beschreven resultaten tonen aan dat mensen de neiging hebben om een onrechtvaardige overbetaling in eigen voordeel aan te nemen, zelfs als deze beslissing anderen benadeelt.

Wederkerigheid (bv. Cialdini 2009; Eisenberger, Cotterell & Marvel, 1987; Perugini, Gallucci, Presaghi & Ercolani, 2003) speelt hierbij een rol. Tijdens de interactie met een betaler gaat de ontvanger een relatie van wederkerigheid aan waardoor een gevoel van verplichting ontstaat om het geld aan te nemen. Deze wederkerigheid werkt vervolgens zo sterk dat het geld overwegend wordt

aangenomen in de wetenschap dat een volgend persoon hierdoor minder zal krijgen. Niet reciproceren heeft als gevolg dat mensen voelen de betaler iets verschuldigd te zijn, door wederkerig gedrag te vertonen worden deze schuldgevoelens vermeden (Cialdini, 2009). Deïnhibitie van gedrag is in staat om het effect van wederkerigheid af te remmen. Er is bij ongeremdheid sprake van tijdelijk verlaagde waarden op de Behavioral Inhibition Scale (Carver & White, 1994; Van den Bos, Müller & Van Bussel, 2009). Als mensen ongeremd zijn, ervaren ze bij een overbetaling minder wederkerigheid en zijn ze beter in staat om het extra geld te weigeren.

Studie 1 toont dit effect aan op de gevonden waarden van wederkerigheid. Hoewel er op gedrag geen statistisch significante resultaten werden gevonden, kwam de tendens wel overeen met eerder onderzoek (Venhoeven e.a., 2009). Namelijk dat mensen het geld vaker weigerden nadat ze ongeremd waren gemaakt. In de interactie tussen onderzoeksleider en deelnemer bleek zoals verwacht sprake te zijn van wederkerigheid: deelnemers voelden zich verplicht om de onderzoeksleider een dienst te bewijzen. Ook gaven ze aan schuld te voelen wanneer ze geen dienst zouden bewijzen. Daarnaast zouden ze ook schuld voelen bij weigering van de overbetaling. Het interactie-effect toont de invloed van soort betaling en gedragsdeïnhibitie op wederkerigheid aan. Het sterkste effect werd echter gevonden bij deïnhibitie van gedrag binnen de overbetalingconditie. Ongereemdheid zorgde er dus voor dat mensen na een overbetaling minder wederkerig waren dan normaal. Geheel volgens verwachting was er dus sprake van wederkerigheid bij een onrechtvaardige overbetaling. Deze wederkerigheid werd door deïnhibitie van gedrag beperkt.

De lijn van resultaten werd echter niet doorgetrokken naar Studie 2. De manipulatie van wederkerigheid bleek in deze setting niet te werken. Dit resulteerde in een aantal wisselende resultaten. Wel werd volgens verwachting gevonden dat het geld vaker werd geweigerd bij de 'andere betaler', maar dit was niet toe te schrijven aan verminderde wederkerigheid. Bij deïnhibitie van gedrag was dit echter omgekeerd, bovendien waren de verschillen in het aantal weigeringen bij beide condities niet statistisch significant. Deelnemers bleken als ze ongeremd waren wel minder tevreden te zijn met de gang van zaken. Men was echter meer geneigd tot kritiek leveren zonder ongeremdheid. Twee vragen over protestintentie neigden nog naar significantie: de deelnemers in de andere betalerconditie wilden minder protesteren tegen de onderzoeksleider dan in de conditie met dezelfde

betaler. Dit kan verklaard worden doordat de onderzoeksleider weinig fout deed, het was immers de andere betaler die met het onrechtvaardige voorstel kwam. De manipulaties zorgden ook niet voor verschillen op de ervaren wederkerigheid. Doordat de manipulatie niet werkte, kon Studie 2 niet aantonen dat het ervaren van minder wederkerigheid voor meer protesten tegen een onrechtvaardige overbetaling zorgt.

Het uitblijven van een effect in de tweede studie was onverwacht, zeker gezien de eerste studie wel resultaten opleverde. Daarom is het interessant om te zoeken naar redenen voor dit verschil.

Wellicht komt het verschil doordat de studies niet hetzelfde qua opzet waren. Verdere analyse kan helpen om een verklaring te bieden voor de wisselende resultaten bij Studie 1 en Studie 2. Daarom is ervoor gekozen om de twee studies uitgebreider met elkaar te vergelijken aan de hand van een GLM-analyse.

Tabel 2: Gemiddelden en standaarddeviaties van tijdelijke wederkerigheid tegenover de onderzoeksleider op de variabelen ongeremd en normale dag over de twee studies na een overbetaling.

| | Studie 1 | | Studie 2 | |
|-------------|----------|-----------|----------|-----------|
| | <i>M</i> | <i>SD</i> | <i>M</i> | <i>SD</i> |
| Ongeremd | 2.60 | 1.24 | 3.14 | 1.25 |
| Normale dag | 3.28 | 1.26 | 3.20 | 1.23 |

N.B.: wederkerigheid op een 7-puntsschaal, 1 = lage mate van wederkerigheid, 7 = hoge mate van wederkerigheid.

Tabel 2 laat de gemiddelden van de twee studies op de wederkerigheidvariabele na een overbetaling zien (gebaseerd op de vragen: “In hoeverre zou u schuld voelen wanneer u dit bedrag niet zou aannemen?”, “In hoeverre zou u schuld voelen wanneer u niet zou doen wat de onderzoeksleider van u verlangde?” en “In hoeverre vond u het noodzakelijk om de proefleider een dienst te bewijzen?”). De normale dagcondities liggen dichtbij elkaar qua wederkerigheid. Wat opvalt, is het verschil tussen de twee studies bij ongeremdheid. Bij Studie 2 ligt de gemiddelde wederkerigheid in de ongeremde conditie hoger dan bij de eerste studie. Analyse van de twee studies wijst uit dat dit verschil statistisch significant is $F(1, 190) = 4.06, p < .05, \eta_p^2 = .02$. Dit betekent dat de vragen over ongeremdheid in het labexperiment minder effect hadden dan op Hoog Catharijne. In het

veldexperiment werd met deze vragen bereikt dat de mate van wederkerigheid verminderde ten opzichte van de gedragsneutrale conditie. Bij het labexperiment waren de gemiddelden van de condities ongeremd en normale dag nagenoeg gelijk. Deze resultaten leiden tot de conclusie dat de deïnhibitiemanipulatie in het labexperiment niet naar verwachting heeft gewerkt. Er zijn een aantal verklaringen te bieden waarom het niet gewerkt heeft.

Het voornaamste verschil tussen de twee studies is de populatie. Het veldexperiment is opgemaakt uit willekeurige deelnemers die zich in de stationshal op Hoog Catharijne bevonden. Het labexperiment had een studentenpopulatie. Het is goed mogelijk dat de vragen om een staat van ongeremdheid te bereiken bij studenten minder werken. Wellicht zijn ze minder gevoelig voor vragen over ongeremdheid, omdat ze zich vaker in situaties zonder remmingen bevinden dan bijvoorbeeld een gemiddelde Nederlander van 40 jaar met een baan en gezin. Een redelijk aantal deelnemers in Studie 1 was echter ook student. Een andere verklaring kan daarom ook zijn dat de deelnemers bij het labexperiment meededen omdat ze het geld wilden hebben en zich uit eigen beweging aanmeldden. In het veldexperiment was deelname vooral afhankelijk van de onderzoeksleider: je werd aangesproken of niet. Er was daarom bij de deelnemers in het veldexperiment minder behoefte naar het geld, waardoor ze afwijzender reageerden op de bonus. In tegenstelling tot de deelnemers in Studie 2 die voor het geld kwamen zagen zij het extra geld niet als een mooie bonus. Een derde verklaring voor de verschillen is dat de mensen die in het Langeveldgebouw komen over het algemeen vaker aan onderzoeken deelnemen. Ze zijn meestal student aan de Faculteit Sociale Wetenschappen, of aan de Hogeschool Utrecht. Omdat ze vaker meedoen zijn ze logischerwijs ook bekend met onderzoek. Ze weten dat er 'iets' gaat gebeuren en dat er doorgaans wel een manipulatie aan zit te komen. Daardoor zal de reactie altijd minder authentiek zijn dan wanneer de deelnemer min of meer wordt overvallen in een openbare ruimte.

De gegeven verklaringen zijn een aantal plausibele mogelijkheden voor de verschillen tussen de twee studies. Ze leiden allemaal naar het zelfde punt: dat de reacties bij het veldexperiment vermoedelijk authentiekere waren. Daarbij moet benadrukt worden dat het bij dit onderzoek subtiele verschillen draaide. De reciprociteitsregel werkt dan wel erg sterk (Cotterell, Eisenberger & Speicher, 1992), maar de situaties waarbij wederkerige interacties plaatsvinden zijn vaak onduidelijk.

Onduidelijkheid die ontstaat doordat er vooraf zelden afspraken worden gemaakt (Zhang & Epley, 2009). Het wordt automatisch lastiger om duidelijke resultaten te vinden. Dit maakt de resultaten van Studie 1 des te bemoedigender.

Mensen nemen een onverwachte extra betaling zoals bij Venhoeven e.a. (2009) overwegend aan. Maar dit is niet omdat ze nou eenmaal weinig om anderen geven en het ze niet uitmaakt dat hun beslissing onrechtvaardig tegenover anderen is. Er is sprake van een script dat in werking treedt. Omdat er een relatie van wederkerigheid is opgebouwd met de betaler ontstaat er een verplichting, een gevoel om in ruil voor de gift iets terug te moeten doen. Daarom wordt het geld overwegend aangenomen. Deïnhibitie van gedrag stelt mensen in staat om uit dit patroon te stappen: als mensen ongeremd zijn is er minder sprake van wederkerigheid, waardoor andere factoren een rol gaan spelen bij de beslissing over het geld. Door mensen ongeremd te maken wordt gestimuleerd om een betere afweging te maken over de gevolgen. Dit kan mensen aan de ene kant bewegen om een rechtvaardige beslissing te nemen en het extra geld te weigeren. Aan de andere kant kan het ook tot een meer egocentrische beslissing leiden waarbij alsnog voor het geld wordt gekozen.

Verder onderzoek kan alleen maar worden aangemoedigd. Wellicht kan men in toekomstig onderzoek een experiment ontwerpen waarin de manipulatie van Studie 2 wel effectief toegepast kan worden. Het huidige ontwerp leent zich alleen voor een labstudie, maar misschien kan er een variatie op worden ontwikkeld. Daarnaast is het bijvoorbeeld waardevol om vervolgonderzoek te doen naar de grenzen van het gevonden resultaat. Is het bijvoorbeeld zo dat wederkerigheid enkel voor kleinere bedragen werkt, of speelt het bij hogere bedragen ook een rol? Ook bleef in het huidige onderzoek de persoon die onrecht werd aangedaan abstract. Het is interessant om te kijken wat er gebeurt als de deelnemer deze persoon ook daadwerkelijk te zien krijgt. Nu werd namelijk alleen om een morele afweging gevraagd. Als de benadeelde persoon fysiek aanwezig is, zal er ook sprake zijn van verantwoordelijkheid. De gevolgen van een onrechtvaardige beslissing worden met de aanwezigheid van deze persoon namelijk duidelijk zichtbaar. Door aanpassingen als deze kan het onderzoek uitgebreid worden met nieuwe informatie en kan de werking van wederkerigheid bij onrechtvaardige overbetalingen beter in kaart worden gebracht.

Concluderend levert dit onderzoek een aantal interessante resultaten op. Bij een onrechtvaardige overbetaling is sprake van wederkerigheid. Als mensen ongeremd zijn gemaakt, wordt de mate van wederkerigheid verminderd. Naast deze conclusies moet dit onderzoek tegelijkertijd aanbevelen om behoudend om te gaan met studentenpopulaties in combinatie met een manipulatie van gedragsdeïnhibitie. Zeker wanneer men subtiele verschillen beoogt te meten. Dit onderzoek is uiteraard ook geen aanmoediging om directeuren van grote bedrijven vrij te pleiten van het aannemen van hoge bonussen. Het gaat in dat geval om zulke hoge bedragen dat de bankrekening waarschijnlijk een grotere rol speelt dan een gevoel van verplichting om het geld aan te nemen. Bovendien worden dergelijke bonussen meestal contractueel vastgelegd. Hierbij vinden onderhandelingen plaats en dus verloopt het vaststellen van een bonus in het bedrijfsleven een stuk planmatiger. Het oplossen van dat probleem moet dan ook aan de politiek worden overgelaten. In meer alledaagse situaties zoals het eerder genoemde voorbeeld van te veel wisselgeld terugkrijgen heeft dit onderzoek wel betekenis. Wederkerigheid werkt dan wel zo sterkt dat mensen extra geld aannemen ten koste van anderen, maar een beetje minder remmingen hebben biedt mensen in ieder geval de mogelijkheid om voor de rechtvaardige beslissing te gaan.

Dankwoord:

Dank gaat uit naar Kees van den Bos voor zijn begeleiding. Ook worden Marleen Ackerman en Petra Hamstra bedankt voor hun hulp bij het afnemen van vragenlijsten op Hoog Catharijne. In het bijzonder wordt Jeroen Bommelé bedankt voor zijn assistentie en ijver bij beide studies.

Referenties:

- Avila, C. (2001). Distinguishing BIS-mediated and BAS-mediated disinhibition mechanisms: A comparison of disinhibition models of Gray (1981, 1987) and of Petterson and Newman (1993). *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 311-324.
- Bos, K. van den, Müller, P.A. & Bussel, A.A.L. van (2009). Helping to overcome intervention inertia in bystander's dilemmas: behavioural disinhibition can improve the greater good. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 873-878.

- Carver, C.S. (2005) Impulse and constraint: perspectives from personality psychology, convergence with theory in other areas, and potential for integration. *Personality and Social Psychology Review*, 9, 312-333.
- Carver, C.S. & White, T.L. (1994). Behavioural inhibition, behavioural activation, and affective responses to impending reward and punishment: the BIS/BAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 319-333.
- Cialdini, R.B. (2009). *Influence: science and practice (5^e druk)* (pp. 19-49). Boston: Pearson International Edition.
- Eisenberger, R., Cotterell, N. & Marvel, J. (1987). Reciprocation Ideology. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 743-750.
- Nunnally, J.C. & Bernstein, I.H. (1994). *Psychometric theory*. New York: McGraw-Hill.
- Perugini, M., Gallucci, M., Presaghi, F. & Ercolani, A.P. (2003). The personal norm of reciprocity. *European Journal of Personality*, 17, 251-283.
- Tangney, J.P., Miller, R.S., Flicker, L. & Barlow, D.H. (1996). Are shame, guilt, and embarrassment distinct emotions? *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1256-1269.
- Venhoeven, L.A., Bos, K. van den, Beudeker, D.A., Cramwinckel, F.M., Laan, J. van der & Smulders, L. (2009). *Doe maar normaal, dan ben je asociaal. De positieve effecten van ongeremdheid*. Manuscript ter publicatie aangeboden.
- Visser, M. (2010). Driekwart voor aanpak bonussen. *Trouw*. 05-31-2010, http://www.trouw.nl/nieuws/politiek/article3067459.ece/Driekwart_voor_aanpak_bonussen.html.
- Wedekind, C. & Milinski, M. (2000). Cooperation through image scoring in humans. *Science*, 288, 850-852.
- Zhang, Y., & Epley, N. (2009). Self-centered social exchange: differential use of costs versus benefits in prosocial reciprocity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 796-810.
- Zhang, Z.-X. & Han, Y.-L. (2007). The effects of reciprocation wariness on negotiation behavior and outcomes. *Group Decision and Negotiation*, 16, 507-525.

Bijlage 1, ongeremde en normale dagvragen, gebruikt bij Studie 1 en 2:

Deze vragenlijst gaat over ongeremd gedrag. Dus: hoe gedragen mensen zich als ze zich niks van andere mensen aantrekken en welke emoties voelen ze dan?

Denk niet al te lang na over uw antwoord en schrijf op wat u als eerste te binnen schiet. Er zijn geen goede of foute antwoorden.

1) Omschrijf zo kort mogelijk een situatie uit uw leven waarin u geen remmingen voelde.

2) Omschrijf zo specifiek mogelijk hoe u zich gedroeg in die situatie zonder remmingen.

3) Omschrijf welke emoties u voelde toen u geen remmingen voelde.

Deze vragenlijst gaat over een normale dag. Dus: hoe gedragen mensen zich op een normale dag en welke emoties voelen ze?

Denk niet al te lang na over uw antwoord en schrijf op wat u als eerste te binnen schiet. Er zijn geen goede of foute antwoorden.

1) Omschrijf zo kort mogelijk een situatie waarin u zich op een normale manier gedroeg op een gewone dag.

2) Omschrijf zo specifiek mogelijk hoe u zich gedroeg in die situatie.

3) Omschrijf zo kort mogelijk welke emoties u voelde in die situatie.

Bijlage 2, vragen over wederkerigheid van Studie 1:

De volgende vragen gaan over de betaling die u net heeft ontvangen. U kunt antwoorden door een cijfer te omcirkelen. Ook hier zijn geen foute antwoorden mogelijk.

De eerste vragen gaan over het geld dat u zojuist ontvangen heeft.

1. Hoeveel geld heeft u ontvangen? € ...

2. In hoeverre voelde u zich gedwongen dit bedrag aan te nemen?

1 2 3 4 5 6 7
Niet gedwongen Erg gedwongen

3. In hoeverre vond u het noodzakelijk om dit bedrag aan te nemen?

1 2 3 4 5 6 7
Niet noodzakelijk Zeer noodzakelijk

4. In hoeverre voelde u zich verplicht om dit bedrag aan te nemen?

1 2 3 4 5 6 7
Niet verplicht Zeer verplicht

5. In hoeverre vindt u dat u het geld kunt weigeren?

1 2 3 4 5 6 7
In beperkte mate In grote mate

6. In hoeverre voelde u zich geforceerd om dit bedrag aan te nemen?

1 2 3 4 5 6 7
Niet geforceerd Zeer geforceerd

7. In hoeverre zou u schaamte voelen wanneer u dit bedrag niet zou aannemen?

1 2 3 4 5 6 7
Geen schaamte Veel schaamte

8. In hoeverre zou u schuld voelen wanneer u dit bedrag niet zou aannemen?

1 2 3 4 5 6 7
Geen schuld Veel schuld

De volgende vragen gaan over uw interactie met de onderzoeksleider.

9. In hoeverre voelde u zich gedwongen om te doen wat de onderzoeksleider aangaf?

1 2 3 4 5 6 7
Niet gedwongen Erg gedwongen

10. In hoeverre voelde u zich verplicht om in te gaan op verzoeken van de onderzoeksleider?

1 2 3 4 5 6 7
Niet verplicht Zeer verplicht

11. In hoeverre vond u het noodzakelijk om te doen wat de onderzoeksleider van u verlangde?

1 2 3 4 5 6 7
Niet noodzakelijk Erg noodzakelijk

12. In hoeverre vindt u dat u verzoeken van de onderzoeksleider kunt weigeren?

1 2 3 4 5 6 7
In beperkte mate In grote mate

13. In hoeverre voelde u zich geforceerd om in te gaan op verzoeken van de onderzoeksleider?

1 2 3 4 5 6 7
Niet geforceerd Zeer geforceerd

14. In hoeverre voelde u zich opgedragen om te doen wat de onderzoeksleider van u vroeg?

1 2 3 4 5 6 7
Niet opgedragen Erg opgedragen

15. In hoeverre zou u schaamte voelen wanneer u niet zou doen wat de onderzoeksleider van u verlangde?

1 2 3 4 5 6 7
Geen schaamte Veel schaamte

16. In hoeverre zou u schuld voelen wanneer u niet zou doen wat de onderzoeksleider van u verlangde?

1 2 3 4 5 6 7
Geen schuld Veel schuld

De laatste paar vragen gaan over wederdiensten.

17. In hoeverre voelde u zich gedwongen om iets terug te doen voor de onderzoeksleider?

1 2 3 4 5 6 7
Niet gedwongen Erg gedwongen

18. In hoeverre vond u het noodzakelijk om de proefleider een dienst te bewijzen?

1 2 3 4 5 6 7
Niet noodzakelijk Erg noodzakelijk

19. In hoeverre voelde u zich verplicht om iets terug te doen voor de onderzoeksleider?

1 2 3 4 5 6 7
Niet verplicht Zeer verplicht

20. In hoeverre vindt u dat u kunt weigeren om iets terug te doen voor de onderzoeksleider?

1 2 3 4 5 6 7
In beperkte mate In grote mate

21. In hoeverre voelde u zich geforceerd om iets terug te doen?

1 2 3 4 5 6 7
Niet geforceerd Zeer geforceerd

22. In hoeverre zou u schaamte voelen wanneer u niets terug zou doen?

1 2 3 4 5 6 7
Geen schaamte Veel schaamte

23. In hoeverre zou u schuld voelen wanneer u niets terug zou doen?

1 2 3 4 5 6 7
Geen schuld Veel schuld

Ik zou het op prijs stellen als u de volgende gegevens over uzelf zou willen invullen:

1. Ik ben een man / vrouw

2. Ik ben jaar oud

Bijlage 3, woordzoekers:

Onderdeel 1 – Woordzoeker

Hieronder staat een woordzoeker. Het is de bedoeling dat je alle woorden vindt die in de woordzoeker verstopt zijn. Streep de woorden die je gevonden hebt door in de woordzoeker en in het lijstje onder de woordzoeker.

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Q | F | U | I | O | D | F | E | S | H | B | C | V | W | E |
| I | M | P | U | L | S | I | E | F | R | T | D | W | S | W |
| Y | O | N | W | E | X | R | T | B | B | W | O | V | O | I |
| U | T | V | D | F | T | O | N | G | E | R | E | M | D | X |
| W | L | Q | W | E | R | S | D | F | B | H | B | M | I | O |
| S | F | T | G | H | S | J | K | L | Z | X | O | C | V | B |
| B | N | M | B | Q | P | W | R | T | U | I | N | O | P | A |
| S | D | F | G | U | O | G | H | J | K | L | B | Z | X | D |
| W | E | P | R | U | N | L | K | R | E | W | E | P | L | M |
| C | D | S | O | Y | T | D | H | J | A | S | V | O | K | N |
| B | G | S | I | O | A | E | J | W | S | X | A | I | J | N |
| X | H | J | K | P | A | D | T | G | R | F | N | U | H | B |
| E | E | L | K | I | N | C | Y | T | R | I | G | Y | G | V |
| C | F | T | V | G | S | E | Z | R | N | O | E | T | F | C |
| Q | O | N | G | E | D | W | O | N | G | E | N | O | N | P |

Impulsief
Spontaan
Ongeremd

Ongedwongen
Onbevangen

Onderdeel 1 – Woordzoeker

Hieronder staat een woordzoeker. Het is de bedoeling dat je alle woorden vindt die in de woordzoeker verstopt zijn. Streep de woorden die je gevonden hebt door in de woordzoeker en in het lijstje onder de woordzoeker.

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Q | F | U | I | O | D | F | E | S | H | B | C | V | W | E |
| B | U | S | H | A | L | T | E | F | R | T | D | W | S | W |
| Y | O | N | W | E | X | R | T | B | B | W | O | V | O | I |
| Z | A | Q | X | A | S | W | E | D | C | R | F | E | R | F |
| V | F | R | T | U | G | B | Y | H | N | U | J | R | M | K |
| O | L | P | O | T | K | M | U | H | B | Y | G | K | T | F |
| R | D | X | E | O | S | Z | W | A | Q | U | I | E | Y | H |
| T | S | G | B | R | F | V | E | D | C | W | S | E | R | D |
| W | E | T | R | T | Y | U | I | L | K | G | H | R | B | H |
| I | J | N | Q | A | S | D | F | G | K | I | O | S | K | Q |
| R | D | X | F | T | Z | A | Q | K | U | J | I | B | E | R |
| N | G | R | D | S | I | G | J | I | R | T | D | O | D | Q |
| K | J | H | G | F | D | Z | E | K | O | W | U | R | F | G |
| Z | S | E | X | D | R | V | N | G | Y | U | S | D | R | E |
| Q | T | R | E | I | N | K | A | A | R | T | J | E | N | P |

Bushalte
Auto
Kiosk

Verkeersbord
Treinkaartje

Bijlage 4, vragen over wederkerigheid en protestintentie van Studie 2:

De volgende vragen gaan over de betaling die u net heeft ontvangen. U kunt antwoorden door een cijfer te omcirkelen. Ook hier zijn geen foute antwoorden mogelijk.

2. Ik ben een man / vrouw

3. Ik ben jaar oud

De eerste vragen gaan over het geld dat u zojuist ontvangen heeft.

1. Hoeveel geld heeft u ontvangen? € ...

2. In hoeverre wilt u kritiek leveren op de betaling?

1 2 3 4 5 6 7
Zeër zwak Zeer sterk

3. In hoeverre wilt u protesteren tegen de betaling?

1 2 3 4 5 6 7
Zeër zwak Zeer sterk

4. In hoeverre wilt u zich beklagen over de betaling?

1 2 3 4 5 6 7
Zeër zwak Zeer sterk

5. In hoeverre wilt u protesteren tegen de gang van zaken?

1 2 3 4 5 6 7
Zeer zwak Zeer sterk

6. In hoeverre wilt u kritiek leveren op de gang van zaken?

1 2 3 4 5 6 7
Zeer zwak Zeer sterk

7. Ik wil mij beklagen over de gang van zaken.

1 2 3 4 5 6 7
Helemaal niet mee eens Helemaal mee eens

8. Ik wil kritiek leveren op de betaling.

1 2 3 4 5 6 7
Helemaal niet mee eens Helemaal mee eens

9. Ik wil protesteren tegen de gang van zaken.

1 2 3 4 5 6 7
Helemaal niet mee eens Helemaal mee eens

10. Ik sta achter de gang van zaken.

1 2 3 4 5 6 7
Helemaal niet mee eens Helemaal mee eens

11. Ik sta achter de betaling.

1 2 3 4 5 6 7
Helemaal niet mee eens Helemaal mee eens

De volgende vragen gaan over uw houding tegenover de onderzoeksleider die u zojuist deze vragenlijst gaf :

12. In hoeverre voelde u zich gedwongen om de onderzoeksleider een dienst te bewijzen?

1 2 3 4 5 6 7
Niet gedwongen Erg gedwongen

13. In hoeverre zou u schuld voelen wanneer u niet zou doen wat de onderzoeksleider van u verlangde?

1 2 3 4 5 6 7
Geen schuld Veel schuld

14. In hoeverre vond u het noodzakelijk om de onderzoeksleider een dienst te bewijzen?

1 2 3 4 5 6 7
Niet noodzakelijk Erg noodzakelijk

15. In hoeverre zou u schuld voelen wanneer u het bedrag niet zou aannemen?

1 2 3 4 5 6 7
Geen schuld Veel schuld

16. In hoeverre voelde u zich verplicht om de onderzoeksleider een dienst te bewijzen?

1 2 3 4 5 6 7
Niet verplicht Erg verplicht

17. In hoeverre zou u zich schuldig voelen wanneer u niet zou ingaan op verzoeken van de onderzoeksleider?

1 2 3 4 5 6 7

Niet schuldig

Erg schuldig

18. In hoeverre zou u schuld voelen wanneer u de onderzoeksleider geen dienst zou bewijzen?

1 2 3 4 5 6 7
Geen schuld Veel schuld

19. In hoeverre zou u schuld voelen wanneer u niet zou doen wat de onderzoeksleider van u vroeg?

1 2 3 4 5 6 7
Geen schuld Veel schuld

20. In hoeverre wilt u kritiek leveren op de onderzoeksleider ?

1 2 3 4 5 6 7
Zeer zwak Zeer sterk

21. In hoeverre wilt u protesteren tegen de onderzoeksleider ?

1 2 3 4 5 6 7
Zeer zwak Zeer sterk

Bijlage 5, vragen over wederkerigheid en protestintentie tegenover de andere betaler van Studie 2:

De laatste vragen gaan over uw houding tegen de persoon die u zojuist het geld gaf:

22. In hoeverre voelde u zich gedwongen om de betaler een dienst te bewijzen?

1 2 3 4 5 6 7
Niet gedwongen Erg gedwongen

23. In hoeverre zou u schuld voelen wanneer u niet zou doen wat de betaler van u verlangde?

1 2 3 4 5 6 7
Geen schuld Veel schuld

24. In hoeverre vond u het noodzakelijk om de betaler een dienst te bewijzen?

1 2 3 4 5 6 7
Niet noodzakelijk Erg noodzakelijk

25. In hoeverre voelde u zich verplicht om de betaler een dienst te bewijzen?

1 2 3 4 5 6 7
Niet verplicht Erg verplicht

26. In hoeverre zou u zich schuldig voelen wanneer u niet zou ingaan op verzoeken van de betaler?

1 2 3 4 5 6 7
Niet schuldig Erg schuldig

27. In hoeverre zou u schuld voelen wanneer u de betaler geen dienst zou bewijzen?

1 2 3 4 5 6 7
Geen schuld Veel schuld

28. In hoeverre zou u schuld voelen wanneer u niet zou doen wat de betaler van u vroeg?

1 2 3 4 5 6 7
Geen schuld Veel schuld

29. In hoeverre wilt u kritiek leveren op de betaler?

1 2 3 4 5 6 7
Zeer zwak Zeer sterk

30. In hoeverre wilt u protesteren tegen de betaler?

1 2 3 4 5 6 7
Zeer zwak Zeer sterk

Bijlage 6, stageverslag:

Naam: Tim Jenner

Studentnummer: 3054721

Inleverdatum: 18 juni 2010

Begeleider: prof dr. Kees van den Bos

Tweede beoordelaar: Mariëlle Stel

Universiteit Utrecht

Master Sociale Psychologie

Interne stage bij prof. dr. Kees van den Bos

Voordat ik aan de master Sociale Psychologie begon had ik al een lichte voorkeur voor een interne onderzoeksstage. Hoewel ik de externe stage ook overwogen heb, wist ik al vrij snel dat ik voor een stageplaats binnen de faculteit zou kiezen. Onderzoek doen lijkt me namelijk leuk en interessant, maar het leek me bovenal met oog op de toekomst nuttig om voor een interne stage te kiezen. Op deze manier kon ik de deur naar onderzoek doen in mijn toekomstige carrière open te houden.

Bij de presentaties tijdens de eerste bijeenkomst van het jaar spraken een aantal begeleiders en onderwerpen mij aan. Dit gold vooral voor de mogelijke onderwerpen die Kees van den Bos aandroeg. Onderwerpen als culturele normen en waarden, rechtvaardigheid en deïnhibitie van gedrag boden een aantal mogelijkheden voor mij om mijn stage en thesis mee in te kleden. Ik stuurde daarom een email met het verzoek om op gesprek te komen. Dit gesprek viel positief uit en mijn keuze was toen eigenlijk al gemaakt.

De periode tot aan de kerstvakantie bestond vooral uit het selecteren van een onderwerp en het toewerken naar een onderzoeksvoorstel. Tijdens dit gedeelte en eigenlijk gedurende de hele stage, had ik wekelijks een gesprek met mijn begeleider. Deze gesprekken stonden in het teken van mijn voortgang. Ik werkte grotendeels zelfstandig en in deze opzet waren de gesprekken zeer nuttig. Dit gold wat betreft adviezen die ik kreeg en om te controleren of ik in het algemeen op het goede spoor bleef. In het begin bestond dit spoor uit het doorlezen van artikelen. Eerst heel breed qua onderwerpen, om langzamerhand op één onderwerp uit te komen. Deze fase liep in het begin wat traag. Ik heb het als moeilijk ervaren om op een interessant thema te komen. Het uiteindelijke onderzoek zou gaan over gedragsdeïnhibitie en rechtvaardigheid. Uit eerder onderzoek bleek dat in tegenstelling tot de verwachtingen, een groot aantal mensen een onrechtvaardige overbetaling aannamen (Venhoeven, Van den Bos, Beudeker, Cramwinckel, Van der Laan en Smulders, 2009). Het doel van mijn voorstel was om te verkennen waarom dit zo was. Voorgesteld werd dat er bij de overbetaling sprake was van wederkerigheid. Het onderzoek zou gespreid worden over twee studies: de eerste om aan te tonen dat er sprake is van wederkerigheid bij overbetalingen en de tweede om deze wederkerigheid vervolgens te manipuleren.

Het eerste deel van het onderzoek werd een veldexperiment, op Hoog Catharijne afgenomen. Dit vond plaats begin februari. Deelnemers moesten een paar vragenlijsten invullen en kregen € 2,- of

€ 3, - in ruil voor hun medewerking. Voorafgaand aan deze meting assisteerde ik eerst Jeroen Bommelé bij zijn onderzoek. Hij liep ook stage bij Kees van den Bos. Voor zijn onderzoek werkte ik twee weken met drie anderen als acteur in een Asch-onderzoek. Het onderzoek van Jeroen was eerder klaar dan verwacht, waarop we met de medeacteurs aan mijn onderzoek konden beginnen. Hierdoor ging het afnemen voorspoedig, helemaal toen we de tactiek aannamen om mensen in de stationshal aan te spreken die op een bank zaten te wachten. Door deze factoren had ik in twee dagen genoeg data om te kunnen analyseren. Uit deze analyses kwamen een aantal bemoedigende resultaten om op door te bouwen. Er moet wel gezegd worden dat het in het begin weer even wennen was aan SPSS. Sinds mijn bacheloronderzoek had ik hier niet meer mee gewerkt, wat op dat moment bijna twee jaar terug was. Met een beetje hulp pikte ik het gelukkig weer snel op. Het voornaamste voordeel was dat ik in deze fase de syntax in SPSS goed onder de knie kreeg. Dit maakte het analyseren van data een stuk eenvoudiger. Toen deze analyses klaar waren, begonnen de voorbereidingen op de tweede studie.

Het idee van deze studie was om wederkerigheid te manipuleren door de rol van de betaler te variëren: er zou een onderzoeksleider zijn en een tweede persoon die enkel de betaling deed. Hoewel deze opzet vrij simpel was, bleek het lastig om de data wederom op Hoog Catharijne te verzamelen. De opzet liet zich minder goed lenen voor een veldexperiment vanwege de geloofwaardigheid van de verschillende rollen. Daarom werd de tweede studie afgenomen op de Uithof, in het Langeveldgebouw. Het afnemen duurde twee weken, hierbij kreeg ik wederom assistentie van Jeroen Bommelé. Wederom liep het redelijk soepel, ofschoon het beduidend moeilijker was om deelnemers te werven. Desondanks werd het beoogde aantal van honderd mensen behaald. Toen dit gelukt was heb ik de aansluitende twee weken besteed met het helpen van Jeroen bij zijn tweede Asch-studie. Tijdens deze weken ben ik met de eerste analyses van mijn tweede studie begonnen. Daaruit kwamen wisselende resultaten. De effecten uit de eerste studie werden niet gevonden, sterker nog, ze leken eerder omgekeerd te zijn. Aan de andere kant werd wel gevonden dat na het ontvangen van een onrechtvaardige overbetaling, deelnemers vaker ontevreden zijn over de gang van zaken wanneer ze in de ongeremde conditie zaten. Het voornaamste probleem lijkt te zijn dat het ongeremd maken van studenten door middel van een paar korte vragen een minder groot effect heeft dan willekeurige mensen op straat dezelfde vragen te laten beantwoorden. Half mei waren al deze analyses gedaan en

restte alleen nog het schrijven van de thesis. Hier ben ik mee bezig geweest tot de inleverdatum van achttien juni. Delen van de thesis waren al geschreven, waardoor ik volgens schema liep. Het schrijven heb ik als leuk ervaren. Hoewel ik na meerdere herzieningen wel blij was om eindelijk het officiële werk in te kunnen leveren.

Concluderend kan ik de stage als geslaagd beschouwen. Het was een belangrijke ervaring in het zelfstandig opzetten en afnemen van onderzoek. Het ontwerpen van een goed voorstel verliep eerst wat stroef, gelukkig kwam dit uiteindelijk goed. Vooral het werven van mensen op straat is iets waarin ik mij ontwikkeld heb. In het begin was ik wat huiverig om dit aan te pakken, maar al snel ging het vrijwel vanzelf. Verder heb ik mijn basisvaardigheden verder kunnen ontwikkelen. Hierbij doel ik onder andere op het analyseren, afnemen en beschrijven van onderzoek. Ook is mijn praktische statistiekkennis duidelijk vooruit gegaan.

Referentie:

Bos, K. van den, Müller, P.A. & Bussel, A.A.L. van (2009). Helping to overcome intervention inertia in bystander's dilemmas: behavioural disinhibition can improve the greater good. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 873-878.