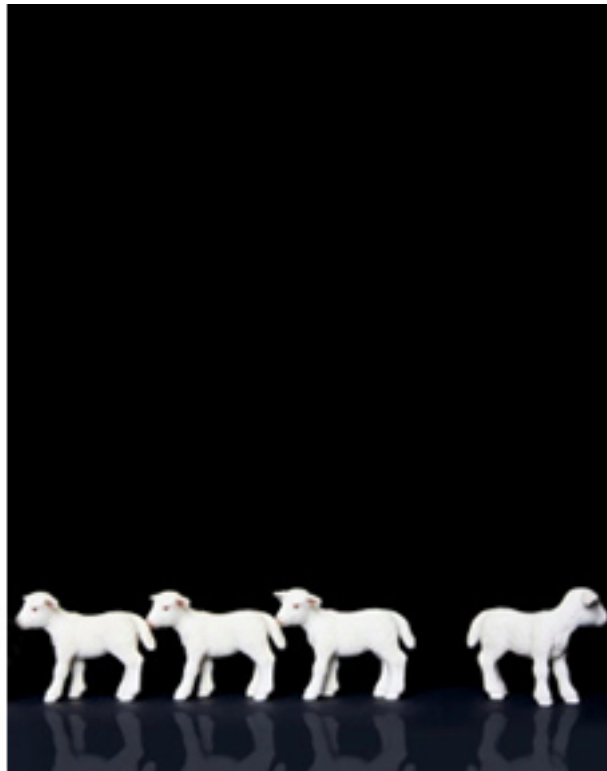


## Conformerende Groepen en Individuele Eerlijkheid

De invloed van ongeremdheid op conformeergedrag en eerlijkheid in groepen



Universiteit Utrecht  
Master psychologie, Sociale Psychologie

THESIS (30 ECTS)

**Conformerende Groepen en Individuele Eerlijkheid**

De invloed van ongeremdheid op conformeergedrag en eerlijkheid in groepen

S.M.L. Hoogland (3386384)

Datum: dinsdag 11 juni 2013

Onder begeleiding van: prof. dr. Kees van den Bos

Tweede beoordelaar: dr. Michael Häfner

## Samenvatting

Mensen hebben behoefte aan affiliatie en eerlijkheid. De vraag die in dit onderzoek centraal staat is wat ze belangrijker vinden: conformeren aan groepsgenoten of eerlijk reageren. Dit is in twee studies onderzocht, waarbij is nagegaan hoe ongeremdheid de afweging tussen conformeergedrag en eerlijk gedrag beïnvloedde. In Studie 1 is onderzocht of deelnemers conformeerden aan groepsgenoten wanneer hun conformeergedrag oneerlijke gevolgen had. Dit bleek niet het geval: deelnemers conformeerden minder wanneer er sprake was van oneerlijkheid. Dit effect bleek sterker voor niet-ongeremde dan voor ongeremde deelnemers. In Studie 2 zijn de ervaren positieve gevoelens van deelnemers na het behalen van eerlijke of oneerlijke teamwinst onderzocht. Deelnemers bleken oneerlijke winst minder positief te ervaren. Dit gold vooral voor ongeremde deelnemers. Er kan worden geconcludeerd dat mensen de behoefte hebben zich te conformeren aan anderen, tenzij hun conformeergedrag oneerlijke gevolgen heeft. Vooral in ongeremde staat blijken mensen zich te gedragen naar hun behoeften (aan conformiteit of eerlijkheid). Ongereemdheid zorgt er namelijk voor dat mensen zich niet door gedragsnormen laten remmen en zich gedragen naar wat zij belangrijk achten.

*Kernwoorden: ongeremdheid – eerlijkheid – conformeergedrag – groepsgedrag – Aschexperimenten – sociale waardeoriëntatie*

## Inhoudsopgave

<i>Theoretisch kader</i> .....	5
<i>Studie 1: Asch en (on)eerlijkheid</i> .....	12
- Methode .....	14
- Resultaten .....	20
- Discussie .....	24
<i>Studie 2: Eerlijke en oneerlijke teamwinst</i> .....	26
- Methode .....	27
- Resultaten .....	30
- Discussie .....	35
<i>Algemene discussie</i> .....	36
<i>Dankwoord</i> .....	40
<i>Referenties</i> .....	41
<i>Bijlagen</i> .....	44
- Bijlage 1: Introductietekst deelnemers .....	44
- Bijlage 2: Introductietekst acteur 1 .....	45
- Bijlage 3: Woordzoeker (controleconditie) .....	46
- Bijlage 4: Woordzoeker (ongeremdheidsconditie) .....	47
- Bijlage 5: Vragenlijst Beschrijving Situatie (controleconditie) .....	48
- Bijlage 6: Vragenlijst Beschrijving Situatie (ongeremdheidsconditie) .....	49
- Bijlage 7: Voorbeeld stimulusmateriaal (targetfoto en pasfoto's) .....	50
- Bijlage 8: Brief Fear of Negative Evaluation Scale .....	51
- Bijlage 9: Debriefing deelnemers .....	53
- Bijlage 10: Vragenlijst: Gevoelens over de winst .....	54
- Bijlage 11: Significante hoofd- en interactie-effecten per item .....	57

Overal gaan mensen in groepen door het leven. Samenwerken met anderen is een belangrijk onderdeel van onze samenleving. We leren dat het belangrijk is om een teamspeler te zijn en dat het goed is om gezamenlijk tot oplossingen en besluiten te komen. Vanuit de gedachte dat twee mensen meer weten dan één lijkt dit verstandig. Groepen zouden, meer dan individuen, in staat zijn weloverwogen en juiste beslissingen te nemen.

Dit is echter niet altijd het geval. Wanneer ik om me heen kijk zie ik veel oneerlijk groepsgedrag. Het lijkt logisch dat groepsgedrag wordt opgebouwd uit attitudes van individuele groepsleden, echter het gedrag van de gehele groep is niet altijd gelijk aan de 'som der delen'. Ondanks dat individuen aangeven een negatieve attitude te hebben ten opzichte van oneerlijk gedrag, zoals zinloos geweld en pestgedrag, komt dit gedrag in groepsverband wel voor (Salmivalli & Voeten, 2004). Een voorbeeld hiervan blijkt uit het onderzoek van Jansen, De Vries en Weerman (2011). Zij toonden aan dat mensen als groepslid vaker vals-spelen dan als individu.

Het verschil tussen het 'eerlijke' gedrag van een individu en het 'oneerlijke' gedrag van groepsleden kan deels worden verklaard aan de hand van het interindividu-intergroep discontinuïteitseffect (Schopler e.a., 1995). Schopler en collega's (1995) stelden dat er een verschil is tussen de relatie die individuen met elkaar hebben en de relatie die groepen met elkaar hebben. De relatie tussen individuen blijkt vooral gericht op coöperatie, terwijl de relatie tussen groepen meer gericht is op competitie (Insko e.a., 1998; Wildschut, Insko & Gaertner, 2002). Dit betekent dat de houding van een individu verschuift van coöperatief naar competitief wanneer een individu een groepslid wordt (Van Laarhoven, 2012).

Wanneer individuen groepsleden worden lijkt er dus iets te veranderen. In groepsverband passen mensen zich aan aan de groepsnorm en gedragen ze zich niet consistent aan hun eigen attitudes. Hierdoor worden regelmatig onjuiste keuzes gemaakt (Jansen e.a., 2011; Salmivalli & Voeten, 2004). In deze thesis heb ik onderzocht waar de grens ligt van de menselijke neiging om aan de groep te conformeren: is het slechts onschuldig meeloopgedrag, of conformeren mensen ook in situaties waar eerlijkheid van groot belang is?

### *Groepsgedrag*

Bij het functioneren in groepen treden er processen op die belemmerend kunnen zijn voor het maken van juiste beslissingen. Zoals bij het interindividu-intergroep discontinuïteitseffect, zijn groepsleden geneigd zich aan te passen aan de houding van de groep. Deze neiging om te conformeren aan de groepsnorm kan worden verklaard aan de hand van 'sociale bewijskracht' ('social proof'). Volgens de theorie van sociale bewijskracht worden mensen in onzekere en ambigue situaties in hun automatische gedrag geremd, uit angst voor negatieve evaluatie van anderen en uit onzekerheid over wat gewenst gedrag is (Cialdini, 2009). Om gewenst gedrag in dergelijke situaties te bepalen kijken mensen daarom naar het gedrag van anderen die op hen lijken. Ze interpreteren het geobserveerde gedrag van anderen als het gewenste gedrag in die situatie en conformeren hieraan (Cialdini, 2009). Deze conformiteit kan voordelige gevolgen hebben, bijvoorbeeld in een situatie waarin een groep mensen wegrent voor een brand. In een dergelijke situatie is er geen tijd om een weloverwogen besluitvormingsproces te doorlopen en is het verstandig om aan het gedrag van anderen te conformeren.

Er zijn echter ook situaties waarin conformiteit aan de groep negatief uitpakt. Een bekend voorbeeld is het omstandereffect, waarbij de aanwezigen in een noodsituatie niet te hulp schieten (Latané & Nida, 1981). Er is sprake van een onzekere, ambigue situatie, waardoor omstanders naar het gedrag van elkaar kijken om hun gewenste gedrag in de situatie te bepalen. Wanneer echter geen van de omstanders actie onderneemt, omdat zij elkaars gedrag afwachten, geven zij elkaar de indruk dat deze afwachtende houding gewenst gedrag is. Dit heeft tot gevolg dat omstanders het 'niet ingrijpen' als gedragsnorm ervaren en aan elkaars passieve houding conformeren, waardoor er geen actie wordt ondernomen in de noodsituatie (Cialdini, 2009).

Ook bij het fenomeen 'groepsdenken' ('groupthink') wordt weloverwogen besluitvorming in groepen belemmerd door groepsprocessen. Bij groepsdenken zijn de leden van een groep meer gefocust op het maken van een unanieme groepsbeslissing dan op het maken van een juiste, weloverwogen beslissing (Janis, 1971). Deze motivatie om

eensgezind te zijn uit zich in conformeergedrag, waardoor niet voldoende kritisch wordt nagedacht over alternatieven. Dit doet afbreuk aan de kwaliteit van de besluiten. De menselijke neiging om te conformeren aan groepsgenoten werd aangetoond in de bekende experimenten van Asch.

### *Aschexperimenten*

Van 1952 tot 1956 deed de psycholoog Solomon Asch een serie onderzoeken naar conformeergedrag. In deze 'Aschexperimenten' werd aan deelnemers een gemakkelijke taak voorgelegd; ze kregen de taak om de lengte van lijnen te beoordelen. Telkens werd aan een groep deelnemers een afbeelding getoond waarop één lijn was weergegeven. Rechts van deze 'standaardlijn' werden drie lijnen van verschillende lengten getoond. Een groep van zeven tot tien deelnemers moest elke ronde om de beurt hardop aangeven welke van de drie lijnen van dezelfde lengte was als de eerste lijn. Er deed slechts één echte deelnemer mee in het experiment, de overige aanwezigen waren acteurs (nep-deelnemers). De acteurs gaven bij ongeveer de helft van de rondes opzettelijk hetzelfde onjuiste antwoord (Asch, 1956). In het experiment onderzocht Asch of de echte deelnemer conformeerde aan de onjuiste antwoorden van de acteurs. Deelnemers in het groepsexperiment bleken regelmatig aan de foute antwoorden te conformeren, terwijl deelnemers die de taak individueel uitvoerden amper fouten maakten (Asch, 1956). Asch toonde hiermee aan dat er verschil is tussen de manier waarop mensen in groepsverband handelen en hoe zij individueel handelen.

Uit recent onderzoek van Bommelé (2010), waarin hij de Aschexperimenten repliceerde, bleek dat deze resultaten nog steeds actueel zijn. Tevens onderzocht Bommelé (2010) de invloed van 'ongeremdheid' op het conformeergedrag van mensen. Uit zijn onderzoek bleek dat ongeremde mensen meer conformeerden aan groepsgenoten dan niet-ongeremde mensen. In het huidige onderzoek heb ik opnieuw de invloed van ongeremdheid op conformeergedrag onderzocht. Echter, voor het huidige onderzoek wordt geïntroduceerd, zal ik het concept 'ongeremdheid' en het daarvan effect op ons gedrag toelichten.

### *Ongeremdheid*

Van den Bos, Müller en Van Bussel (2009) definieerden ongeremdheid recentelijk als een staat waarin het mensen niet of weinig uitmaakt wat anderen denken van hun gedrag, waardoor het voor ongeremde mensen gemakkelijker is om hun eigen intenties te volgen. Oftewel, ongeremdheid helpt om onbewuste publieke gedragsnormen te doorbreken, zodat mensen doen wat zij het juiste achten (Van Laarhoven, 2012). Er zou zelfs gesteld kunnen worden dat ongeremdheid tot gevolg heeft dat mensen zich meer gedragen naar hun 'ware zelf' (Van den Bos & Lind, 2013).

Oorspronkelijk komt (on)geremdheid voort uit de theorie van gedragsinhibitie (Gray, 1981). Naar aanleiding van onderzoek van Gray (1981) beargumenteerden Carver en White (1994) dat er twee systemen zijn die menselijk gedrag motiveren: het gedragsactivatiesysteem (Behavioural Activation System: BAS), dat het gedrag dat leidt tot positieve uitkomsten, zoals beloningen en positieve gevoelens, activeert. En het gedragsinhibitiesysteem (Behavioural Inhibition System: BIS), dat het gedrag dat leidt tot negatieve uitkomsten, zoals straf en negatieve gevoelens, inhibeert. Wanneer mensen een sterk gedragsinhibitiesysteem hebben gedragen zij zich geremd en wanneer mensen een zwak gedragsinhibitiesysteem hebben gedragen zij zich ongeremd (Van den Bos e.a., 2011).

Tot een aantal jaren geleden was er voornamelijk onderzoek bekend over de negatieve effecten van de eigenschap ongeremdheid. Ongeremdheid hing bijvoorbeeld samen met stoornissen zoals impulsiviteit en alcoholisme (Gorenstein & Newman, 1980). Echter, in de afgelopen jaren is meer onderzoek uitgevoerd naar de positieve effecten van ongeremdheid als gemoedstoestand. Binnen deze recente onderzoeken heb ik onderscheid gemaakt in twee verschillende effecten van ongeremdheid: enerzijds leken ongeremde mensen geneigd te affiliëren aan mensen die op hen lijken. Anderzijds leken ongeremde mensen de sociale gedragsnorm te doorbreken om eerlijkheid te bewerkstelligen. In deze thesis heb ik de grens tussen deze behoefte aan affiliatie en behoefte aan eerlijkheid onderzocht.



### *Ongeremdheid en affiliatie*

Mensen zijn sociale wezens die de er behoefte aan hebben om deel uit te maken van een groep (McClelland, 1987; Van den Bos, Lind, Bommelé & VandeVondele, 2012). Ze zijn geneigd om toenadering te zoeken tot mensen die qua status, interesse en achtergrond op hen lijken (Van den Bos e.a., 2012). Wanneer mensen in ongeremde staat zijn, zijn ze geneigd deze behoefte aan affiliatie te uiten, omdat ongeremde mensen zich gedragen naar hun eigen intenties en niet worden geremd door sociale gedragsnormen. Ongeremde mensen zullen zich bijvoorbeeld aansluiten bij gelijkende anderen. Van den Bos en collega's (2012) onderzochten dit aan de hand van vier studies aan, waaronder het replicatieonderzoek van de Aschexperimenten van Bommelé (2010). Uit dit onderzoek bleek dat ongeremde deelnemers meer aan de onjuiste antwoorden van groepsgenoten conformeerden dan niet-ongeremde deelnemers. Ongeremde deelnemers leken gemotiveerd om aan te sluiten bij groepsgenoten en minder gemotiveerd om juist te antwoorden.

Uit een experiment van VandeVondele (2011) bleek een vergelijkbaar effect. Om de behoefte aan toenadering van mensen te onderzoeken, werd gemeten op welke afstand ongeremde en niet-ongeremde deelnemers plaatsnamen ten opzicht van medestudenten. Ongeremde deelnemers bleken dichterbij medestudenten plaats te nemen dan niet-ongeremde studenten (VandeVondele, 2011). Er kan geconcludeerd worden dat mensen in ongeremde staat geneigd zijn hun behoefte aan affiliatie te uiten door toenadering te zoeken tot gelijkende anderen.

### *Ongeremdheid en (on)eerlijkheid*

Naast de behoefte aan affiliatie, hebben mensen behoefte aan eerlijkheid (De Waal, 1996). Aangezien ongeremde mensen handelen naar wat zij belangrijk achten, betekent dit dat mensen in een ongeremde staat gemotiveerd zijn om zich eerlijk (naar hun eigen normen en waarden) te gedragen. In een experiment van Van den Bos en collega's (2009) doorbraken ongeremde deelnemers de publieke gedragsnorm in een omstandersituatie door een

hulpbehoevende te hulp te schieten. Door hulpgedrag te vertonen handelden ongeremde deelnemers naar hun eigen gedragsintenties, terwijl niet-ongeremde deelnemers werden geremd door onzekerheid en angst om negatief geëvalueerd te worden (Cialdini, 2009). Naar aanleiding van dit experiment kon worden geconcludeerd dat ongeremde mensen sociale normen doorbraken wanneer deze normen oneerlijk gedrag voorschreven.

Dit bleek eveneens uit onderzoek van Van den Bos en collega's (2011). De onderzoekers voerden acht studies uit waarbij ongeremde en niet-ongeremde deelnemers geconfronteerd werden met oneerlijke, maar voordelige uitkomsten. Deelnemers ontvingen bijvoorbeeld een extra beloning voor hun deelname aan het experiment, wat ten koste ging van de beloning voor de volgende deelnemer. Uit de acht studies bleek dat ongeremde deelnemers in vergelijking met niet-ongeremde deelnemers vaker protesteerden tegen de onterechte voordelige uitkomsten. Evenals in het onderzoek van Van den Bos en collega's (2009), leken ongeremde deelnemers een voorkeur te hebben voor eerlijke behandeling. Dit bleek echter afhankelijk van hun sociale waardeoriëntatie (Van den Bos e.a., 2011).

### *Sociale waardeoriëntatie*

Van Lange, Otten, De Bruin en Joireman (1997) beschreven sociale waardeoriëntatie als een stabiele interne voorkeur voor bepaalde uitkomstenpatronen ten behoeve van eigen belang of het belang voor anderen. Er werd onderscheid gemaakt in twee uitkomstenpatronen: pro-sociale waardeoriëntatie en pro-zelf waardeoriëntatie (individualistisch en competitief). Mensen met een pro-sociale waardeoriëntatie hechtten waarde aan positieve uitkomsten voor anderen en een gelijke verdeling van uitkomsten en mensen met een pro-zelf waardeoriëntatie hechtten vooral waarde aan positieve uitkomsten voor zichzelf (Van Lange e.a., 1997). Uit verscheidende onderzoeken onder de Nederlandse bevolking bleek dat de meerderheid van de Nederlanders, variërend tussen de 55 en 71 procent pro-sociaal georiënteerd is (Van Dijk, Cremer & Handgraaf, 2004; Van Lange e.a., 1997; Van Prooijen e.a., 2008).

Zoals eerder genoemd bleek uit het onderzoek van Van den Bos en collega's (2011) dat ongeremde deelnemers geneigd waren te protesteren tegen onterechte uitkomsten en oneerlijke behandeling. Dit bleek echter afhankelijk van de sociale waardeoriëntatie van deelnemers (Van den Bos e.a., 2011). Uit deze resultaten bleek duidelijk dat de ongeremde mensen handelden naar hetgeen waar zij waarde aan hechten; naar hun waardeoriëntatie. Deelnemers die pro-sociaal georiënteerd waren protesteerden tegen oneerlijke uitkomsten; zij hechtten namelijk waarde aan een eerlijke verdeling. Bij deelnemers die pro-zelf georiënteerd waren bleef dit effect uit; zij hechtten vooral waarde aan positieve uitkomsten voor zichzelf.

Wanneer er in dit onderzoek niet werd gecontroleerd voor sociale waardeoriëntatie bleek dat het grootste deel van de deelnemers protesteerde tegen de oneerlijke, maar gunstige resultaten. Dit bevestigt dat een groot deel van de (Nederlandse) mensen pro-sociaal georiënteerd is. Er kan dus worden gesuggereerd dat, wanneer er niet wordt gecontroleerd voor sociale waardeoriëntatie, de onderzoeksresultaten overeenkomen met het gedrag van pro-sociale deelnemers. Er is in het huidig onderzoek voor gekozen om sociale waardeoriëntatie niet mee te nemen in de experimenten, omdat er wordt verwacht dat, zoals bij bovenstaande onderzoeken, de meeste deelnemers een pro-sociale waardeoriëntatie hebben. Dit betekent dat de onderzoeksresultaten overeenkomen met het gedrag van pro-sociaal georiënteerde mensen.

### *Huidig onderzoek*

Mensen hebben dus behoefte aan affiliatie en eerlijkheid. In dit onderzoek vraag ik me af welke behoefte sterker weegt. In Studie 1 onderzoek ik hoe mensen in een conformeerexperiment handelen wanneer hun conformeergedrag aan onjuiste gedrag oneerlijke gevolgen heeft. In de klassieke Aschexperimenten heeft het conformeergedrag namelijk geen oneerlijke gevolgen, waardoor er slechts behoefte is aan affiliatie en de behoefte aan eerlijkheid niet speelt. In dit onderzoek is de vraag of mensen de behoefte hebben om te conformeren aan groepsgenoten wanneer de groepsnorm oneerlijk gedrag

voorschrijft: bijvoorbeeld, het geven van onjuiste antwoorden in een taak waarbij eerlijkheid van belang is. In deze Studie 1 wordt onderzocht hoe de ongeremdheid het conformeergedrag in een oneerlijke situatie beïnvloedt: conformeren ongeremde deelnemers meer of minder aan groepsgenoten wanneer hun conformeergedrag oneerlijke gevolgen heeft?

In Studie 2 onderzoek ik, in navolging op de experimenten van Van den Bos en collega's (2011), de mate van positieve gevoelens die mensen ervaren naar aanleiding van oneerlijke winst. Zoals bij de experimenten van Van den Bos en collega's (2011) worden deelnemers geconfronteerd met een gunstig, maar oneerlijk resultaat. In tegenstelling tot bij de experimenten van Van den Bos en collega's (2011), gebeurt dit in geïllustreerd groepsverband. Ook wordt het effect van ongeremdheid op de ervaren positieve gevoelens van de deelnemers onderzocht. De vraag is of mensen minder blijdschap ervaren bij oneerlijke winst in groepsverband en wat het effect van ongeremdheid is op deze ervaren gevoelens.

Aan de hand van beide studies probeer ik inzicht te verkrijgen in het handelen van mensen in groepen. Trekken zij in groepsverband de grens bij oneerlijkheid of conformeren zij zelfs wanneer hun gedrag oneerlijke gevolgen heeft? En hoe beïnvloedt ongeremdheid dit gedrag?

### **Studie 1: Asch en (on)eerlijkheid**

In Studie 1 heb ik onderzocht wat ongeremde en niet-ongeremde mensen belangrijker vinden: conformeren aan groepsgenoten of eerlijk handelen. Door middel van een vragenlijst werd bij deelnemers een ongeremde, of een neutrale (niet-ongeremde) gemoedstoestand saillant gemaakt. Vervolgens werden deelnemers verdeeld over twee verschillende condities: de perceptieconditie en de eerlijkeheidsconditie. In beide condities voerden deelnemers een groepstaak uit, gebaseerd op de bekende Aschexperimenten. Zoals bij de experimenten van Asch (1956) en Bommelé (2010) bestond een groep 'deelnemers' uit een

aantal acteurs en één echte deelnemer. Deze groep kreeg de taak om gezamenlijk een gemakkelijke gezichtsherkenningstaak uit te voeren. In de perceptieconditie werd de gezichtsherkenningstaak geïntroduceerd als een perceptietaak: deelnemers in deze conditie kregen de instructie om gezichten te herkennen. In de eerlijkheidsconditie kregen de deelnemers dezelfde instructie en werden deelnemers tevens geïnstrueerd dat het belangrijk was om eerlijk en zorgvuldig te antwoorden bij het uitvoeren van de taak. Hierbij werd aangegeven waarom het een van belang was om eerlijk te reageren.

Evenals bij de experimenten van Asch (1956) en Bommelé (2010) gaven de acteurs bij tien van de twintig herkenningstaken gezamenlijk een onjuist antwoord. Ik heb onderzocht hoe vaak de 'echte' deelnemers in deze kritieke ronden conformeerden aan de onjuiste antwoorden van de acteurs. Hierbij heb ik het verschil tussen ongeremde en niet-ongeremde deelnemers in de perceptietaak en de eerlijkheidstaak onderzocht.

Aangezien mensen zowel belang hechten aan eerlijkheid, als aan affiliatie verwachtte ik dat deelnemers ambiguïteit zouden ervaren tijdens dit experiment. Enerzijds zouden zij willen conformeren aan de (onjuiste) antwoorden van groepsgenoten, anderzijds zouden zij eerlijk willen handelen. Mijn verwachting was dat deelnemers bij de eerlijkheidstaak minder zouden conformeren aan de onjuiste antwoorden van de acteurs dan in de perceptietaak. In de eerlijkheidstaak werd immers aangegeven dat, en waarom, het van belang was om eerlijk te reageren. Vanwege de consequenties die zouden volgen op het conformeren aan onjuiste antwoorden, zouden deelnemers er meer belang aan hechten om eerlijk te antwoorden dan om te conformeren.

In navolging op het onderzoek van Bommelé (2010) verwachtte ik dat ongeremde deelnemers meer aan de onjuiste antwoorden van de acteurs zouden conformeren dan de niet-ongeremde deelnemers. Echter, deze hypothese gold slechts voor de perceptieconditie. In deze conditie werden namelijk geen consequenties van onjuiste antwoorden genoemd, waardoor deelnemers vooral belang zouden hechten aan affiliatie aan groepsgenoten en minder behoefte zouden voelen om eerlijk te reageren.

Bij de eerlijkheidstaak verwachtte ik het tegenovergestelde effect bij ongeremde deelnemers. In navolging op de onderzoeken van Van den Bos en collega's (2009) en Van den Bos en collega's (2011) verwachtte ik dat ongeremde deelnemers minder zouden conformeren wanneer zij er bewust van waren dat hun conformeergedrag oneerlijke gevolgen voor andere mensen zou hebben. De verwachting was namelijk dat de meerderheid van de mensen pro-sociaal georiënteerd zou zijn. Zij zouden een voorkeur hebben voor eerlijke uitkomsten. In ongeremde staat zou dit betekenen dat deelnemers eerlijk zouden willen antwoorden. Zij zouden minder waarde hechten aan conformiteit aan de groepsnorm, omdat de groepsnorm oneerlijk gedrag voorschreef.

## Method

### *Deelnemers en onderzoeksopzet*

Eenentachtig deelnemers (31 mannen en 50 vrouwen) werden willekeurig verdeeld over het 2 (normaal vs. ongeremd) x 2 (taakinstructie: perceptietaak vs. eerlijkheidstaak) experimentele ontwerp. De deelnemers zijn geworven op de Universiteit van Utrecht. Zij ontvingen drie euro of een half proefpersoon-uur voor hun deelname. De gemiddelde leeftijd van de deelnemers was 21.63 jaar ( $SD = 3.04$ ). In Tabel 1 staan de sekse, de leeftijd en de studierichting van de deelnemers schematisch weergegeven. In het experiment werd tevens de angst voor negatieve evaluatie van de deelnemers gemeten.

**Tabel 1.** *Demografische gegevens van de deelnemers: sekse, leeftijd en studierichting.*

	N	M leeftijd	SD leeftijd	Studierichting		
				N Psychologie	N Andere sociale studie	N Geen sociale studie
Mannen	31	22.94	4.06	13	4	14
Vrouwen	50	20.82	1.80	30	10	10
Totaal	81	21.63	3.04	43	14	24

*Procedure en stimulusmateriaal*

Het experiment startte zodra de deelnemer de onderzoeksruijnte betrad. In die ruijnte zat al ééj andere persoon op de meest rechtste stoel. Dit was een acteur die de rol van deelnemer speelde. Nadat de deelnemer plaats had genomen op de stoel naast de acteur, kwamen de andere acteurs beurtelings de onderzoeksruijnte binnen en namen plaats op de overige drie stoelen. Deze acteurs hadden op de gang gewacht op een bericht van de proefleider. Om de omstandigheden van het experiment zo veel mogelijk gelijk te houden, bleef de indeling van de mannelijke en vrouwelijke acteurs en de deelnemer in elk experiment gelijk. De volgorde was als volgt: vrouwelijke acteur, vrouwelijke acteur, mannelijke acteur, deelnemer, mannelijke acteur. Wanneer alle aanwezigen op de juiste plek zaten werd een korte introductie gegeven. Hierin werd uitgelegd wat de globale procedure van het onderzoek was:

Het experiment start met een individuele opdracht, waarna jullie gezamenlijk een taak zullen uitvoeren. Ter afsluiting van het experiment zullen jullie individueel vragenlijst invullen.

Na deze mondelinge introductie konden de deelnemers beginnen met het lezen van de introductietekst. De introductietekst voor de 'echte' deelnemers staat weergegeven in *Bijlage 1*, de instructietekst voor de acteurs staat weergegeven in *Bijlage 2*.

Na de introductie kregen de deelnemers de opdracht een woordzoeker op te lossen. De deelnemers werden op willekeurige wijze toegewezen aan de controleconditie of de ongeremdheidsconditie. Deelnemers die deel uitmaakten van de controleconditie kregen een woordzoeker waarbij woorden gevonden moesten worden die betrekking hadden op een normale dag (*alledaags, gewoonlijk, normaal, tandenpoetsen, boodschappen, neutraal*). Deelnemers die deel uitmaakten van de ongeremdheidsconditie kregen een woordzoeker waarbij woorden gevonden moesten worden die betrekking hadden op ongeremd gedrag (*ongeremd, impulsief, spontaan, uitbundig, onbevangen, ongedwongen*). De volledige woordzoekers staan weergegeven in *Bijlage 3 (normale dag)* en *Bijlage 4 (ongeremd)*. Door

het invullen van de woordzoeker maakten de deelnemers kennis met de begrippen die pasten bij de conditie waarvan zij deel uitmaken. Zo zou minder verwarring ontstaan over de interpretatie van de concepten 'normale dag' en 'ongeremd gedrag'.

Na de woordzoeker kregen de deelnemers een vragenlijst waarbij aan de hand van open vragen werd gevraagd een situatieschets te geven. Ook deze vragenlijst verschilde per conditie. Deelnemers die deel uitmaakten van de controleconditie kregen de opdracht een vragenlijst in te vullen over alledaags gedrag. Hierbij kregen zij de volgende vragen:

'Zou je zo kort mogelijk een situatie willen omschrijven waarin je je op een normale manier gedroeg op een normale dag?' 'Hoe gedroeg je je in deze situatie?' 'Wat voor emoties ervoer je in deze situatie?'

Deelnemers die deel uitmaakten van de ongeremdheidsconditie kregen de opdracht om een soortgelijke vragenlijst over ongeremd gedrag in te vullen. In deze conditie kregen zij de volgende vragen:

'Zou je kort een situatie willen omschrijven waarin je geen remmingen voelde om je mening te geven?' 'Hoe gedroeg je je in die situatie?' 'Welke emoties ervoer je in die situatie?'

Uit onderzoek van Van den Bos en collega's (2009) bleek dat deze manipulatie respectievelijk alledaags gedrag of ongeremd gedrag saillant maakte. Bommelé (2010) heeft gezocht naar verschillende manieren om ongeremd gedrag te primen. De, in dit experiment gebruikte ongeremdheidsprime, bleek uit zijn onderzoek effectief. De volledige vragenlijsten, zoals gebruikt in dit experiment, staan weergegeven in *Bijlage 5 (normale dag)* en *Bijlage 6 (ongeremd)*.

Wanneer de deelnemers het individuele deel van het onderzoek hadden afgerond, werden ze gevraagd te wachten tot de andere deelnemers klaar waren. Eén van de acteurs kreeg de opdracht telkens als laatste de individuele taken af te ronden, zodat de



daadwerkelijke deelnemer zich niet opgejaagd zou voelen door de andere 'deelnemers'. De 'echte' deelnemer zou anders eventuele druk voelen om de situatieschets kunnen afraffelen. Hierdoor zou de manipulatie minder effectief zou zijn en resultaten van het experiment minder betrouwbaar. Dit voorkwam ook dat er bij de 'echte' deelnemer vermoedens zouden ontstaan betreffende het doel van het onderzoek.

Zodra iedereen klaar was met het individuele deel van het experiment, werd uitgelegd wat de gezamenlijke taak inhield. De inmiddels ongeremde, en niet-ongeremde deelnemers werden opnieuw op willekeurige wijze verdeeld over de twee condities; de perceptieconditie en de eerlijkheidsconditie. Afhankelijk van de conditie waarin de groep zich bevond, toonde de proefleider de bijbehorende taakinstructie. Deze instructie verschilde per conditie. Echter de taak die de deelnemers in de condities uitvoerden was wel gelijk. Op een scherm tegenover de deelnemers werd twintig keer een foto van verschillende personen getoond; de targetfoto. De persoon op de foto was door zijn voorovergebogen (schrijvende) houding niet gemakkelijk te herkennen. De targetfoto verdween telkens na drie seconden uit beeld en werd vervangen door drie pasfoto's; foto A, B en C. De taak van de deelnemers was om, om de beurt, hardop aan te geven welke van de drie pasfoto's overeenkwam met de targetfoto, persoon A, B of C. De proefleider noteerde de antwoorden van de deelnemer en die van de acteurs (die telkens gelijk waren). Een voorbeeld van een gebruikte targetfoto, met de drie bijbehorende pasfoto's, staat weergegeven in *Bijlage 7*.

Om de conformiteit van de deelnemers te onderzoeken gaven de acteurs bij de helft van de twintig trials bewust een onjuist antwoord. Dit gebeurde in Ronde 3, 4, 7, 9, 10, 12, 13, 15, 17, 18. Er werd nagegaan of de echte deelnemer, die als vierde het antwoord mocht noemen, conformeerde aan de onjuiste antwoorden van zijn 'mededeelnemers' (acteurs). Hierbij was het van belang dat de 'echte' deelnemer altijd als vierde aan de beurt was. Uit een meta-analyse van Bond (2005) over conformiteit en groepsgrootte bleek namelijk dat de mate van groepsdruk die mensen voelen toeneemt bij het aantal mensen. Echter, bij meer dan drie aanwezigen bleek deze druk niet meer te stijgen. Nadat de 'echte' deelnemer aan

de beurt was geweest, gaf de laatste acteur als laatste antwoord. Dit antwoord was in alle gevallen gelijk aan het antwoord van de andere acteurs.

Zoals genoemd lag het verschil tussen de perceptieconditie en de eerlijkheidsconditie niet in de taak, maar in de instructie die de deelnemers ontvingen van de proefleider. In de perceptieconditie werd in de instructie toegelicht dat deelnemers een herkenningstaak zouden uitvoeren voor een perceptieonderzoek. De deelnemers in de perceptieconditie kregen de volgende instructie:

Er worden zo één voor één 20 foto's van studenten getoond in een houding waarin ze moeilijk te herkennen zijn. Hierop volgend worden 3 foto's van verschillende studenten getoond. Eén van deze drie komt overeen met de persoon op de eerste foto. De taak aan jullie is om te herkennen wie van de studenten op de drie foto's overeenkomt met de persoon op de eerste foto.

Wat ik aan jullie wil vragen is om, om de beurt, van stoel 1 tot stoel 5, jouw antwoord hardop te noemen. De proefleider houdt deze antwoorden bij. Voer deze taak uit zonder tussendoor te praten of te overleggen.

In de eerlijkheidsconditie kregen de deelnemers een andere, uitgebreidere instructie van de taak. In de instructie werd verteld dat deelnemers deze taak uit zouden voeren omdat de mensen op de targetfoto geïdentificeerd moesten worden. Deelnemers in deze conditie kregen de volgende instructie:

Er worden zo één voor één 20 foto's van studenten getoond. Zij hebben eerder dit jaar meegeholpen aan een onderzoek. Omdat uit de resultaten van het onderzoek is gebleken dat deze mensen zich ontzettend hebben ingezet voor het onderzoek, wil ik deze mensen graag een bedankje en een beloning (kadobon) sturen. Ik heb geprobeerd m.b.v. de computer gezichtsherkenning uit te voeren, maar dit was niet mogelijk. Aangezien ik zeker wil weten dat ik de beloning naar de juiste deelnemers stuur, vraag ik jullie hulp.

De foto's zijn tijdens het onderzoek gemaakt en zijn helaas onduidelijk. Nadat de eerste foto is getoond worden 3 foto's van verschillende studenten laten zien. Eén van deze drie komt overeen met de persoon op de eerste foto. De taak aan jullie is om te herkennen wie van de studenten op de drie foto's overeenkomt met de persoon op de eerste foto, zodat ik de juiste persoon kan bedanken.

Doe dit secuur! Het is niet eerlijk als de verkeerde persoon een beloning ontvangt! Wat ik aan jullie wil vragen is om, om de beurt, van stoel 1 tot stoel 5, jouw antwoord hardop te noemen. De proefleider houdt deze antwoorden bij. Voer deze taak uit zonder tussendoor te praten of te overleggen.

Deelnemers ontvingen door middel van bovenstaande tekst, de instructie om eerlijk te antwoorden. In de instructie werd toegelicht hoe de taakresultaten gebruikt werden; er werd benadrukt dat de mensen op de targetfoto een beloning verdienden en dat het oneerlijk zou zijn als deze beloning naar de verkeerde persoon zou gaan. Hiermee werd benadrukt dat onjuist antwoorden oneerlijk was. Wanneer de acteurs onjuiste antwoorden zouden geven zou conformeren dus gelijkstaan aan oneerlijk handelen. Het doel van deze instructie was om bij deelnemers de behoefte om eerlijk te zijn te motiveren.

Na afloop van de gezamenlijke taak kregen de deelnemers de vertaalde versie van de 'Brief Fear of Negative Evaluation Scale' (Duke, Krishnan, Faith & Storch, 2006; zoals vertaald in Stoker, 2011). Deze vragenlijst mat in welke mate de deelnemers angstig waren voor negatieve evaluatie van anderen. De vragenlijst telde elf items, waarbij deelnemers op een schaal van 1 tot 7 aan kon geven in hoeverre de stellingen op hem/haar van toepassing waren (1 = *helemaal mee oneens*, 2 = *mee oneens*, 3 = *een beetje mee oneens*, 4 = *niet mee eens/niet mee oneens*, 5 = *een beetje mee eens*, 6 = *mee eens*, 7 = *helemaal mee eens*). Vanwege de hoge interne validiteit, Cronbach's alfa = .88, is de score op deze vragenlijst meegenomen als mogelijke afhankelijke variabele. De vragenlijst mat de staat van de deelnemer tijdens het experiment. Voorbeelditems van de vragenlijst zijn: '*Nu, dat wil*

*zeggen op dit moment, zou ik bang kunnen zijn dat andere mensen me afkeuren.* En *'Nu, dat wil zeggen op dit moment, zou ik bang kunnen zijn dat anderen me iets verwijten.'* De volledige vragenlijst staat weergegeven in *Bijlage 8*.

Na afloop van het experiment ontvingen de deelnemers een debriefing (*Bijlage 9*). Hierin werden zij bedankt voor hun deelname en werd gevraagd of zij dachten te weten waar het onderzoek over ging. Aan het einde van het experiment werd aan de echte deelnemer gevraagd of hij/zij het idee had dat zijn/haar antwoorden afweken van de antwoorden van de anderen en waar dat door zou kunnen komen. Aansluitend legde de proefleider het doel van het onderzoek uit. Er werd aangegeven dat conformeergedrag menselijk is, zodat deelnemers zich niet ongemakkelijk zouden voelen over hun gedrag. Bovendien werd aan de deelnemer verzocht om het niet met andere potentiële deelnemers te hebben over het onderzoek.

## **Resultaten**

Om de invloed van de eerlijkheidsmanipulatie en de ongeremdheidsmanipulatie op het conformeergedrag van deelnemers te toetsen heb ik een 'Univariate General Linear Model' analyse (ANOVA) uitgevoerd. Hieruit bleek een significant hoofdeffect van de ongeremdheidsmanipulatie op het conformeergedrag van de deelnemers,  $F(1, 77) = 4.12, p < .05, \eta_p^2 = .05$ . De ongeremde deelnemers conformeerden meer aan onjuiste antwoorden van de acteurs dan de deelnemers waarbij ongeremdheid niet saillant was.

Naast het hoofdeffect van ongeremdheidsmanipulatie, bleek er ook een significant hoofdeffect van de eerlijkheidsmanipulatie op het conformeergedrag van de deelnemers,  $F(1, 77) = 7.48, p < .05, \eta_p^2 = .09$ . Zoals verwacht bleken deelnemers die waren geïnstrueerd dat zij deelnamen aan een eerlijkheidstaak minder geneigd te conformeren aan de onjuiste antwoorden van de acteurs, dan deelnemers die waren geïnstrueerd dat het om een perceptietaak ging. De hypothese dat deelnemers in de eerlijkheidsconditie minder zouden conformeren, kon met deze resultaten worden bevestigd. Er bleek echter geen

significant interactie-effect van ongeremdheidsprime en taakinstructie op het conformeergedrag van deelnemers,  $F(1, 77) = 1.26$ ,  $p = .26$ ,  $\eta_p^2 = .02$ .

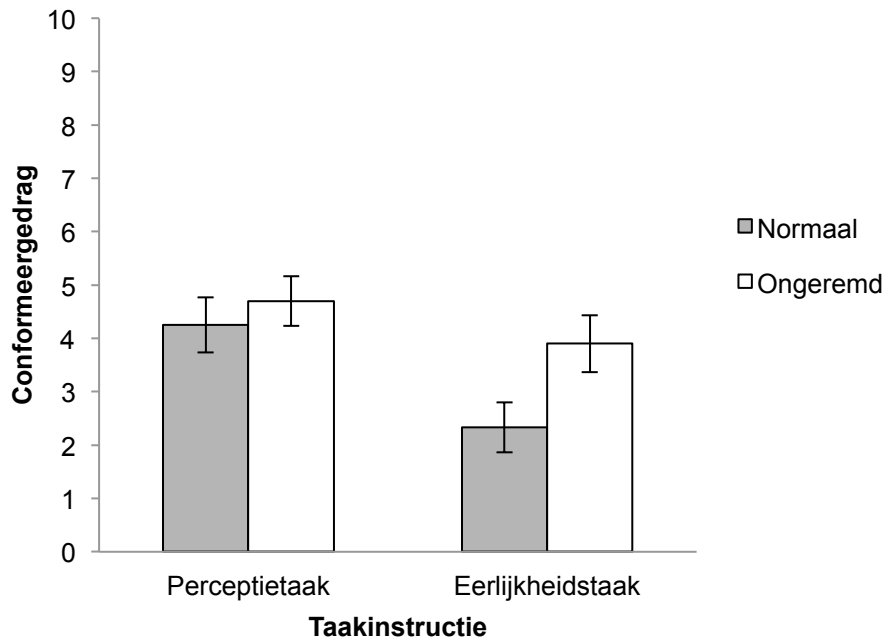
De gemiddelden en standaarddeviaties van het aantal keer dat deelnemers in de kritieke rondes aan een onjuist antwoord van de acteurs conformeerden binnen de verschillende condities staan weergegeven in Tabel 2 en geïllustreerd in Figuur 1.

**Tabel 2.** *Het gemiddeld aantal keer conformeren aan de acteurs binnen de condities van het 2 (perceptietaak vs. eerlijkheidstaak) x 2 (normaal vs. ongeremd) experimenteel ontwerp.*

Aantal keer conformeren	Taakinstructie			
	Perceptietaak		Eerlijkheidstaak	
	M	SD	M	SD
Normaal	4.25	2.31	2.33	2.15
Ongeremd	4.70	2.08	3.90	2.38

N.B.: Deelnemers konden maximaal 10 keer en minimaal 0 keer conformeren.

Zoals Tabel 2 en Figuur 1 illustreren, leek er binnen de eerlijkheidsconditie een aanzienlijk verschil tussen het conformeergedrag van de normale deelnemers ( $M = 2.33$ ,  $SD = 2.15$ ) en de ongeremde deelnemers ( $M = 3.90$ ,  $SD = 2.38$ ). Uit de statistische analyse bleek hier een significant enkelvoudig hoofdeffect van de ongeremdheidsmanipulatie op het conformeergedrag binnen de eerlijkheidsconditie,  $F(1, 79) = 4.89$ ,  $p < .05$ ,  $\eta_p^2 = .06$ . Wanneer deelnemers de instructie kregen om de taak eerlijk uit te voeren, conformeerden ongeremde deelnemers meer aan de onjuiste antwoorden van de acteurs dan niet-ongeremde deelnemers. De verwachting was echter dat ongeremde deelnemers in deze conditie meer conformeergedrag zouden vertonen dan niet-ongeremde deelnemers. Zij zouden, door toedoen van de eerlijkheidsmanipulatie meer waarde hechten aan het op een eerlijke manier volbrengen van de taak, dan aan de relatie met de andere deelnemers. In de discussie zal worden beredeneerd hoe dit onverwachte effect van ongeremdheid mogelijk tot stand is gekomen.



**Figuur 1.** Het gemiddelde aantal keer conformeren aan de acteurs binnen de condities van het 2 (taakinstructie: perceptietaak vs. eerlijkheidstaak) x 2 (normaal vs. ongeremd) ontwerp. Hierbij is de standaardfout (+/- 1) gerapporteerd.

#### Angst voor negatieve evaluatie

Na afloop van het experiment hebben de deelnemers de vertaalde versie van de 'Brief Fear of Negative Evaluation Scale' ingevuld. Uit de betrouwbaarheidsanalyse bleek een hoge interne consistentie van deze vragenlijst (Cronbach's alfa = .88), waardoor de gemiddelde score op de vragenlijst kon worden meegenomen als variabele in het experiment: de angst voor negatieve evaluatie na afloop van de gezamenlijke taak. Met behulp van een 'Univariate General Linear Model' analyse heb ik gecontroleerd of de ongeremdheidsmanipulatie en de eerlijkhedenmanipulatie invloed hadden op de angst voor negatieve evaluatie van de deelnemer. Er bleken geen significante effecten van ongeremdheid,  $F(1, 77) = 0.87$ ,  $p = .35$ ,  $\eta_p^2 = .01$ , van eerlijkheid,  $F(1, 77) = 0.00$ ,  $p = .98$ ,  $\eta_p^2 = .00$  en geen interactie-effect van ongeremdheid en eerlijkheid op de angst voor negatieve evaluatie,  $F(1, 77) = 1.68$ ,  $p = .20$ ,  $\eta_p^2 = .02$ . Beide manipulaties hadden geen effect op de angst voor negatieve evaluatie van de deelnemers.

Hiernaast heb ik onderzocht of er een samenhang was tussen de angst voor negatieve evaluatie en het conformeergedrag van de deelnemers. Er bleek een marginaal significant effect,  $r = .19$ ,  $p < .09$ . Deelnemers die veel conformeerden bleken ook de deelnemers die meer angst voor negatieve evaluatie ervoeren.

#### *Overige relevante resultaten*

In dit onderzoek was geen sprake van sekseverschillen in het conformeergedrag van de deelnemers,  $F(1, 73) = 0.20$ ,  $p = .66$ ,  $\eta_p^2 = .00$ . Mannen en vrouwen conformeerden in gelijke mate aan hun groepsgenoten. Ook werden geen interactie-effecten tussen de ongeremdheidsmanipulatie en sekse,  $F(1, 73) = 0.92$ ,  $p = .34$ ,  $\eta_p^2 = .01$  en tussen de eerlijkheidsmanipulatie en sekse,  $F(1, 73) = 0.13$ ,  $p = .72$ ,  $\eta_p^2 = .00$  gevonden. De drieweginteractie tussen de ongeremdheidsmanipulatie, de eerlijkheidsmanipulatie en sekse was eveneens niet significant,  $F(1, 73) = 0.84$ ,  $p = .36$ ,  $\eta_p^2 = .01$ .

Ook bleek uit de resultaten van de statistische analyse dat de studierichting geen significante invloed had op het conformeergedrag van de deelnemers,  $F(1, 73) = 0.90$ ,  $p = .41$ ,  $\eta_p^2 = .03$ . Er was geen verschil tussen het conformeergedrag van de deelnemers uit de drie verschillende studiecategorieën (psychologie, andere sociale studie, geen sociale studie). Echter, waren deze drie richtingen niet gelijkmatig verdeeld. Wanneer de variabele studierichting werd opgesplitst in twee categorieën; wel of niet psychologiestudenten, bleken er ook geen significant effecten,  $F(1, 73) = 1.11$ ,  $p = .30$ ,  $\eta_p^2 = .02$ .

In de periode dat deze studie werd uitgevoerd moest er halverwege worden gewisseld van onderzoekruimte. Ondanks dat de ruimtes van elkaar verschilden reageerden deelnemers in de eerste ruimte niet significant verschillend van de deelnemers in de tweede ruimte,  $F(1, 73) = 0.01$ ,  $p = .91$ ,  $\eta_p^2 = .00$ . De onderzoekruimte had geen invloed op het conformeergedrag van de deelnemers.

Met behulp van een 'Multivariate General Linear Model' analyse heb ik gecontroleerd of er een significant verschil was tussen het conformeergedrag aan het begin van de taak en aan het einde van de taak. Hiervoor is de variabele 'conformeergedrag' gesplitst in de vijf

eerste vragen die de acteurs onjuist beantwoordden (Item 3, 4, 7, 9, 10) en de vijf laatste vragen die de acteurs onjuist beantwoordden (Item 12, 13, 15, 17, 18). Het conformeergedrag in het eerste en het tweede deel van de gezamenlijke taak bleek significant te verschillen binnen de eerlijkhedenmanipulatie, Wilks' Lambda = 0.90,  $F(2, 76) = 3.79$ ,  $p < .02$ ,  $\eta_p^2 = .10$ . Wanneer deelnemers waren ingedeeld in de eerlijkhedenconditie vond er in het eerste deel van de taak minder conformeergedrag plaats ( $M = 1.49$ ,  $SD = 1.17$ ) vergeleken met het tweede deel ( $M = 1.61$ ,  $SD = 1.46$ ).

## **Discussie**

In Studie 1 heb ik de variabelen 'eerlijkheid' en 'ongeremdheid' toegevoegd aan een variatie op het Asch-experiment. Dit heeft een aantal interessante onderzoeksresultaten opgeleverd. Ten eerste leken deelnemers minder te conformeren aan onjuist gedrag van groepsgenoten wanneer er werd benadrukt dat ze eerlijk moeten zijn en wanneer werd aangegeven waarom deze eerlijkheid van belang was. Geconcludeerd kan worden dat het van belang is om aan te geven dat eerlijk gedrag gewenst is, en waarom het gewenst is, wanneer er in groepsverband belangrijke beslissingen worden gemaakt. Mensen zullen dan minder geneigd zijn om aan elkaars onjuiste gedrag te conformeren en zullen eerlijker reageren.

Ook werd opnieuw bevestigd dat ongeremde mensen meer conformeren aan groepsgenoten, zoals bleek uit het onderzoek van Bommelé (2010). Dit versterkt de veronderstelling dat mensen behoefte hebben aan affiliatie met mensen die op hen lijken. Echter, de verwachting dat ongeremde mensen minder conformeren aan groepsgenoten wanneer wordt benadrukt dat eerlijk gedrag gewenst is, is niet bevestigd. Ongereemde deelnemers bleken juist meer te conformeren dan niet-ongeremde deelnemers wanneer het belang van eerlijkheid werd aangegeven. Vanuit het theoretisch kader lijkt dit lastig te verklaren.

Om de onverwachte onderzoeksresultaten te verklaren moet er kritisch worden gekeken naar de onderzoeksopzet van Studie 1. Een mogelijke verklaring voor deze resultaten is dat deelnemers de eerlijkhedenmanipulatie niet hebben geïnterpreteerd zoals



deze was bedoeld. De intentie van de eerlijheidsmanipulatie was om de behoefte aan eerlijkheid van de deelnemers te vergroten ten opzichte van de behoefte aan affiliatie. Hierdoor zouden deelnemers gemotiveerd zijn om eerlijk en onafhankelijk van de andere deelnemers te reageren. Echter, wanneer kritisch naar de eerlijheidsmanipulatie wordt gekeken kunnen er twee verschillende eerlijheidsmanipulaties worden onderscheiden. Enerzijds werd de instructie gegeven dat eerlijke antwoorden gewenst waren, waarmee een gedragsnorm werd aangegeven. Anderzijds werd in de instructie beargumenteerd wat het belang van een eerlijke reactie was, waardoor deelnemers eerlijk reageren relevanter zouden vinden dan conformeren.

Gesuggereerd wordt dat de tweede manier van manipulatie (het belang beargumenteren) niet is geslaagd. Deze manipulatie zou namelijk hebben bewerkstelligd dat eerlijkheid voor deelnemers belangrijker zou zijn dan affiliatie, waardoor ongeremde deelnemers in de eerlijheidsconditie minder zouden conformeren. Deze suggestie sluit aan bij de terugkoppeling die ik van de deelnemers heb ontvangen. Een deel van de deelnemers gaf aan dat ze beargumentatie om eerlijk op de gezichtherkenningstaak te reageren niet als geloofwaardig hadden ervaren. Deze kanttekening verklaart mogelijk het onverwachte conformeergedrag van de ongeremde deelnemers. Wanneer de beargumentatie in de eerlijheidsmanipulatie niet was geslaagd, zou de behoefte om eerlijk te reageren niet worden aangesproken. Deelnemers zouden dan slechts zijn beïnvloed door de instructie dat eerlijk gedrag gewenst was. Deze manipulatie gaf een gedragsnorm aan. Hierdoor kan het verschil in conformeergedrag tussen de perceptie- en eerlijheidsconditie worden verklaard. Niet-ongeremde deelnemers waren geneigd de gedragsnorm te volgen. Echter, ongeremdheid helpt gedragsnormen te doorbreken, zodat mensen kunnen doen wat zij juist achten. Dit zou verklaren waarom ongeremde deelnemers in de eerlijheidsconditie ondanks de manipulatie meer conformeerden. Zij doorbraken de gestelde gedragsnorm (eerlijk reageren) omdat zij meer belang hechtten aan affiliatie dan aan eerlijkheid.

### ***Studie 2: Eerlijke en oneerlijke teamwinst***

Naar aanleiding van de resultaten van Studie 1 heb ik een vervolgstudie uitgevoerd naar de effecten van ongeremdheid en eerlijkheid. Evenals in Studie 1 heb ik in deze studie onderzocht hoe ongeremde en niet-ongeremde deelnemers handelden in een ambigue oneerlijke situatie, in schijnbare aanwezigheid van anderen.

Ongeremde en niet-ongeremde deelnemers werden verdeeld over twee verschillende condities: de eerlijke en de oneerlijke conditie. In beide condities werd aan de deelnemers een scenario voorgelegd waarin zij in teamverband een wedstrijd wonnen. De condities verschilden in de manier waarop de winst werd behaald. In de ene conditie ontvingen deelnemers een scenario waarin op een eerlijke manier teamwinst werd behaald en in de andere conditie ontvingen deelnemers een scenario waarin op een oneerlijke manier teamwinst werd behaald. Ik heb onderzocht in hoeverre niet-ongeremde en ongeremde deelnemers positieve gevoelens ervoeren naar aanleiding van de behaalde winst.

Aansluitend bij het onderzoek van Van den Bos en collega's (2011) verwachtte ik dat deelnemers minder positieve gevoelens zouden ervaren bij oneerlijke winst vergeleken met eerlijke winst. Aangezien ongeremde mensen handelen naar wat zij belangrijk achten (eerlijk handelen), verwachtte ik dat ongeremde deelnemers bij oneerlijke winst nog minder positieve gevoelens zouden ervaren dan niet-ongeremde deelnemers. Niet-ongeremde deelnemers zouden zich, in tegenstelling tot ongeremde deelnemers, geremd kunnen voelen door de ambiguïteit van de voordelige, maar oneerlijke situatie. Daarnaast verwachtte ik dat ongeremde deelnemers die deel uitmaakten van de eerlijke winst conditie meer positieve gevoelens zouden ervaren dan niet-ongeremde deelnemers. Zij zouden zich niet geremd voelen om hun blijdschap te uiten. Echter, een andere mogelijkheid was dat er bij de eerlijke winst conditie geen verschil zou zijn tussen de ervaren gevoelens van ongeremde en niet-ongeremde deelnemers, omdat er bij een eerlijke winst geen sprake is

van een ambigue situatie. Deelnemers zouden dus niet in hun reactie worden geremd vanwege onzekerheid over gewenst gedrag.

## Method

### *Deelnemers en onderzoeksopzet*

Honderdzevenenvijftig deelnemers (48 mannen en 109 vrouwen) zijn op willekeurige wijze verdeeld over het 2 (normaal vs. ongeremd) x 2 (eerlijke winst vs. oneerlijke winst) experimentele ontwerp. Alle deelnemers waren op het moment van deelname student aan de Universiteit van Utrecht en zijn geworven op het terrein van de Universiteit van Utrecht. De gemiddelde leeftijd van de deelnemers was 21.55 jaar ( $SD = 3.21$ ). In *Tabel 3* staan de demografische gegevens van de deelnemers schematisch weergegeven.

**Tabel 3.** *Demografische gegevens van de deelnemers: sekse, leeftijd en studierichting.*

	N	M leeftijd	SD leeftijd	Studierichting	
				<i>N psychologie</i>	<i>N andere studierichting</i>
Mannen	48	21.96	2.91	5	43
Vrouwen	109	21.38	3.33	17	92
Totaal	157	21.55	3.21	22	135

### *Procedure en stimulusmateriaal*

In de omgeving rondom de Universiteit van Utrecht werden potentiële deelnemers aangesproken om deel te nemen aan het experiment. Een voorwaarde voor deelname was dat zij student waren aan de Universiteit van Utrecht. Zo zouden ze zich namelijk kunnen identificeren met het team dat in het experiment werd geschetst. Wanneer studenten aangaven mee te willen doen aan het experiment, kregen zij een kort vragenlijstonderzoek. Dit bestond uit drie onderdelen; een ongeremdheidsmanipulatie, een eerlijkheidsmanipulatie en een vragenlijst bestaande uit 28 items.

In het experiment werd gebruik gemaakt van de ongeremdheidsmanipulatie die ook in Studie 1 werd gebruikt. Deelnemers die waren ingedeeld in de controleconditie (normale gedrag conditie) kregen de opdracht een alledaagse situatie te beschrijven en deelnemers die deel uitmaakten van de ongeremdheidsconditie kregen de opdracht een situatie te beschrijven waarin zij zich ongeremd voelden. De vragenlijst verschilde op twee punten van de vragenlijst die werd gebruikt in Studie 1. In Studie 2 werd het doel van de vragenlijst vooraf geïntroduceerd om deelnemers een beeld te geven van wat er van hun werd verwacht. In de controleconditie werd dit als volgt geïntroduceerd:

Het doel van deze vragenlijst is om erachter te komen hoe mensen een normale dag uit hun leven ervaren. Dus: hoe gedragen en voelen mensen zich op een normale dag.

In de ongeremdheidsconditie werd eveneens het doel geïntroduceerd. Daarbij werd aangegeven wat werd bedoeld met ongeremd gedrag:

Het doel van deze vragenlijst is om erachter te komen wat ongeremd gedrag is voor mensen. Dus: hoe gedragen en voelen mensen zich als ze zich niks van andere mensen aantrekken.

Behalve de afwijkende introductie, verschilde de formulering van de vragen in de controleconditie op enkele punten van de versie die in Studie 1 werd gebruikt. In Studie 1 werd aan deelnemers gevraagd 'normaal gedrag op een normale dag' te beschrijven. In Studie 2 werd gevraagd naar een 'gewone dag uit je leven'. De volledige vragenlijsten die in Studie 1 zijn gebruikt staan weergegeven in *Bijlage 5 (normale dag)* en *Bijlage 6 (ongeremd)*.

Nadat bij deelnemers met behulp van de ongeremdheidsmanipulatie een alledaagse/niet-ongeremde of een ongeremde gemoedstoestand saillant was gemaakt, werd de deelnemers gevraagd een kort scenario te lezen. Het scenario verschilde per conditie. Deelnemers in de eerlijke conditie kregen een scenario voorgelegd waarin werd beschreven

hoe zij in teamverband een wedstrijd op een eerlijke manier wonnen en deelnemers in de oneerlijke conditie kregen een scenario voorgelegd waarin werd beschreven hoe hun team won door oneerlijk te spelen. In beide scenario's werd voor de deelnemers een zelfde basisscenario gegeven. Om een competitieve sfeer te schetsen werd in de tekst aangegeven dat de deelnemer onderdeel uitmaakte van een hecht team dat al een aantal overwinningen had behaald. Ook is er voor gekozen een team van Nederlandse studenten te laten strijden tegen Duitse studenten. Het basisscenario wat de deelnemers ontvingen was als volgt:

Door universiteiten in Europa wordt een kenniswedstrijd georganiseerd waar jij met een team van de Universiteit van Utrecht aan meedoet. Jullie team heeft vaak geoefend op allerlei weetjes en jullie zijn inmiddels een hecht team. Na overwinningen op de teams van Amsterdam en Groningen nemen jullie het nu op tegen het team van de Universiteit van München. Aangezien de kenniswedstrijd een offline wedstrijd is, moeten bij de start van de wedstrijd alle telefoons en dergelijken worden ingeleverd. Er heerst een competitieve sfeer tussen jullie team en de Duitse deelnemers en de spanning loopt tegen het einde van de wedstrijd flink op. Aan het einde van de middag staan jullie gelijk met de Universiteit van München. Als jullie nog één vraag goed beantwoorden, wint jullie team. Als jullie de vraag fout beantwoorden gaan de punten naar het Duitse team en winnen zij de strijd.

In beide condities won het team van de deelnemer. In de eerlijke conditie won het team door het Duitse team op een eerlijke manier te verslaan. De Nederlandse studenten beantwoordden de vraag met het juiste antwoord:

De laatste vraag is een lastige vraag, maar na kort overleg beantwoordt jullie team de vraag goed. Hierdoor winnen jullie na een lange competitiedag de kenniswedstrijd van het Duitse team. Terwijl jullie team wordt gehuldigd, druipet het Duitse team teleurgesteld af.

In de oneerlijke conditie won het Nederlandse team door oneerlijk spel:

De laatste vraag is een lastige vraag en jullie mogen kort overleggen. Tijdens het overleg zie je dat een teamgenoot op zijn 'smartphone' het juiste antwoord opzoekt, tegen de regels in. Jullie team beantwoordt de laatste vraag met dit juiste antwoord. Hierdoor winnen jullie na een lange competitiedag de kenniswedstrijd van het Duitse team. Terwijl jullie team wordt gehuldigd, druipet het Duitse team teleurgesteld af.

Wanneer deelnemers het aan hen toebedeelde scenario goed hadden doorgelezen kregen zij hier 28 vragen over. Deze vragen hadden betrekking op de gemoedstoestand, de gedragsintenties en de attitudes die deelnemers ervoeren met betrekking tot de winst. Deelnemers konden op een schaal van 1 tot 7 aangeven in hoeverre de stellingen op hen van toepassing waren. Voorbeelditems waren *'hoe eerlijk vind je dat je het spel wint'*, *'hoe tevreden ben je met de winst'* en *'in hoeverre wil je protesteren tegen de manier waarop je bent behandeld?'*. De volledige vragenlijst staat weergegeven in *Bijlage 10*. Na afloop van de vragenlijst werd een korte schriftelijke debriefing gegeven waarin de deelnemer werd bedankt voor deelname.

## **Resultaten**

In deze studie heb ik de invloed van ongeremdheid onderzocht op het gevoel dat mensen ervaren in een situatie waarin zij op eerlijke of oneerlijke manier teamwinst behalen. Dit heb ik gemeten met behulp van de achtentwintig vragen. Deze vragen vormden geen bestaande vragenlijst, maar werden experimenteel voorgelegd aan de deelnemers. Voordat hier een afhankelijke variabele van werd gevormd, moesten deze losse items worden geanalyseerd.

### *Item analyse*

Om een afhankelijke variabele te vormen van de achtentwintig losse items heb ik een 'Multivariate General Linear Model' analyse (MANOVA) uitgevoerd. Uit de analyse bleek voor alle achtentwintig items een significant hoofdeffect van de eerlijkheidsmanipulatie (zie *Bijlage 11*). Slechts bij één item werd een significant hoofdeffect van de

ongeremdheidsmanipulatie gevonden, *'in hoeverre wil je kritiek leveren op het winnen van het spel?'*,  $F(1, 153) = 4.65, p < .05, \eta_p^2 = .03$ . Ongeremde deelnemers scoorden hoger op dit item dan niet-ongeremde deelnemers; zij waren in vergelijking met de niet-ongeremde deelnemers meer geneigd kritiek te leveren op de winst. Bij een ander item bleek een marginaal significant hoofdeffect van de ongeremdheidsmanipulatie, *'Hoe eerlijk vind je het dat je het spel wint?'*,  $F(1, 153) = 2.92, p < .10, \eta_p^2 = .02$ . Op dit item scoorden ongeremde deelnemers lager dan niet-ongeremde deelnemers; ongeremde deelnemers ervoeren de winst als minder eerlijk dan niet-ongeremde deelnemers. Voor geen enkel item werd een interactie-effect tussen de ongeremdheidsmanipulatie en de eerlijkheidsmanipulatie gevonden. In *Bijlage 11* staat de analyse van alle items weergegeven.

Ondanks dat er geen sprake was van een interactie-effect tussen ongeremdheid en eerlijkheid op de losse items, leken er binnen de eerlijke en oneerlijke winst condities wel verschillen te bestaan tussen de gemiddelde scores van de niet-ongeremde en ongeremde deelnemers (zie *Bijlage 11*). Om na te gaan of er sprake was van enkelvoudige hoofdeffecten van de ongeremdheidsmanipulatie, is voor elk item een 'Simple Main Effects'-analyse uitgevoerd. Binnen de oneerlijke conditie bleek een marginaal significant enkelvoudig hoofdeffect van de ongeremdheidsmanipulatie voor drie items: *'Hoe eerlijk vind je dat je het spel wint?'*,  $F(1, 155) = 3.57, p < .07, \eta_p^2 = .02$ , *'Hoe correct vind je de winst?'*,  $F(1, 155) = 2.90, p < .10, \eta_p^2 = .02$ , en *'In hoeverre wil je kritiek leveren op de teamgenoot met de smartphone?/ op jouw teamgenoten?'*,  $F(1, 155) = 3.79, p < .06, \eta_p^2 = .02$ . Bij oneerlijke winst antwoordden de ongeremde deelnemers significant verschillend van de niet-ongeremde deelnemers op deze drie items. Binnen de eerlijke conditie bleek een significant hoofdeffect van de ongeremdheidsmanipulatie voor het volgende item; *'in hoeverre wil je kritiek leveren op het winnen van het spel?'*,  $F(1, 155) = 6.53, p < .02, \eta_p^2 = .04$ . Niet-ongeremde deelnemers waren bij eerlijke winst eerder geneigd kritiek te leveren op de eerlijke winst dan ongeremde deelnemers.

Aan de hand van deze resultaten heb ik een afhankelijke variabele gevormd. Ik heb ervoor gekozen een variabele te vormen van de volgende drie items: *Hoe eerlijk vind je dat*

*je het spel wint?*, *'Hoe correct vind je de winst?'* en *'In hoeverre wil je kritiek leveren op de teamgenoot met de smartphone?/ op jouw teamgenoten?'* (omgepooled). Bij deze items bestonden er binnen de oneerlijke conditie enkelvoudige hoofdeffecten van de ongeremdheidsmanipulatie. Het item *'in hoeverre wil je kritiek leveren op het winnen van het spel?'* maakte geen deel uit van de afhankelijke variabele. De resultaten van dit item weken te veel af van de resultaten van de andere drie items.

Bij het maken van één schaal van de drie items, is zowel aan de inhoudelijke als de interne validiteit aandacht besteed. Inhoudelijk hadden de drie items betrekking op hoe de deelnemers aankeken tegen de manier van winnen en uit de betrouwbaarheidsanalyse bleek een hoge interne validiteit van de drie vragen, Cronbach's alfa = .89. Vanwege de inhoudelijke samenhang en de hoge betrouwbaarheid konden de items worden samengevoegd tot een betrouwbare afhankelijke variabele: 'het ervaren positieve gevoel over de winst'.

#### *Ervaren positieve gevoel over de winst*

Om te toetsen wat de effecten van ongeremdheid en eerlijkheid waren op het ervaren positieve gevoel over de winst, heb ik een 'Univariate General Linear Model' analyse (ANOVA) uitgevoerd. Uit de resultaten bleek een marginaal significant hoofdeffect van de ongeremdheidsmanipulatie,  $F(1, 153) = 3.84, p < .06, \eta_p^2 = .02$ . Ongereemde deelnemers ervoeren een minder positief gevoel over de winst dan niet-ongereemde deelnemers. Echter, wanneer er werd gekeken naar de gemiddelde scores per conditie leek dit verschil voornamelijk zichtbaar bij de oneerlijke winst (zie *Tabel 4* en *Figuur 2*). Dit bleek eveneens uit de resultaten van de Simple Main Effects-analyse. Binnen de eerlijke conditie was er geen significant hoofdeffect van ongeremdheid,  $F(1, 153) = 0.01, p = .92, \eta_p^2 = .00$ . Wanneer winst op een eerlijke manier werd behaald was geen verschil in het ervaren positieve gevoel tussen ongereemde en niet-ongereemde deelnemers. Hiermee wordt de hypothese dat ongereemde deelnemers een positiever gevoel ervaren naar aanleiding van eerlijke winst verworpen. Er bleek echter wel een significant hoofdeffect van ongeremdheid binnen de



oneerlijke conditie,  $F(1, 153) = 6.15, p < .02, \eta_p^2 = .04$ . In de conditie waarin deelnemers op een oneerlijke manier wonnen, ervoeren ongeremde deelnemers significant een minder positief gevoel dan niet-ongeremde deelnemers. Deze resultaten bevestigen de hypothese dat ongeremde mensen een minder positief gevoel ervaren bij gunstige, maar oneerlijke uitkomsten.

Ook bleek er een significant hoofdeffect van de eerlijkheidsmanipulatie,  $F(1, 153) = 473.32, p < .01, \eta_p^2 = .76$ . Zoals verwacht ervoeren deelnemers bij eerlijke winst een positiever gevoel dan bij oneerlijke winst. Wanneer er werd gekeken naar de simpele hoofdeffecten van de eerlijkheidsmanipulatie binnen de niet-ongeremde en ongeremde conditie bleken duidelijke verschillen. Binnen de normale (niet-ongeremde) conditie bleek er een significant verschil tussen het ervaren positieve gevoel in de eerlijke conditie en de oneerlijke conditie,  $F(1, 153) = 205.55, p < .01, \eta_p^2 = .57$ . Niet-ongeremde deelnemers ervoeren meer positieve emoties bij eerlijke winst, dan bij oneerlijke winst. Ook in de ongeremde conditie was dit het geval,  $F(1, 153) = 270.09, p < .01, \eta_p^2 = .64$ . Ongereemde deelnemers ervoeren significant meer blijdschap bij eerlijke winst dan bij oneerlijke winst.

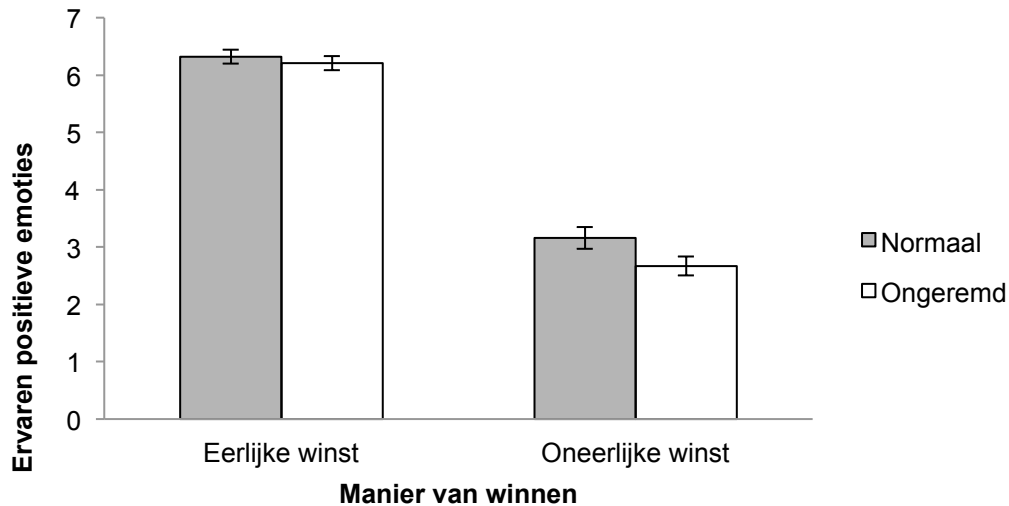
**Tabel 4.** *Het ervaren positieve gevoel (item 9, 17 en 21d) binnen de vier condities van het 2 (eerlijke winst vs. oneerlijke winst) x 2 (normaal vs. ongeremd) ontwerp.*

Ervaren positieve gevoel	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	6.32	0.74	3.16	1.21
Ongereemd	6.21	0.80	2.67	1.04

N.B.: Deelnemers konden op het ervaren positieve gevoel maximaal 7 en minimaal 1 scoren.

Uit de analyse bleek geen significant interactie-effect van eerlijkheid en ongeremdheid op de ervaren positieve emoties na de winst,  $F(1, 153) = 1.59, p = .21, \eta_p^2 = .01$ . De gemiddelden en de standaarddeviaties van het ervaren positieve gevoel van de

deelnemers staan per conditie weergegeven in *Tabel 4* en geïllustreerd in *Figuur 2*. In deze schematische weergaven worden de verschillen per conditie duidelijk geïllustreerd.



**Figuur 2.** Het ervaren positieve gevoel binnen de vier condities van het 2 (eerlijke winst vs. oneerlijke winst) x 2 (normaal vs. ongeremd) design. Hierbij is de standaardfout (+/- 1) gerapporteerd.

#### Overige relevante resultaten

De sekse van de deelnemers is in deze studie experimenteel meegenomen. Er bleken echter geen significante verschillen tussen de ervaren positieve emoties van mannen en vrouwen met betrekking tot de winst,  $F(1, 149) = 0.83$ ,  $p = .36$ ,  $\eta_p^2 = .01$ . Ook bestond er geen drie-wegsinteractie tussen geslacht, de ongeremdheidsmanipulatie en de eerlijkheidsmanipulatie,  $F(1, 149) = 0.82$ ,  $p = .37$ ,  $\eta_p^2 = .01$ . In dit experiment reageerden mannen en vrouwen gelijk binnen de verschillende condities.

In de afsluitende vragenlijst kwam de vraag 'In hoeverre wil je protesteren tegen de gang van zaken' dubbel voor. Bij een aantal deelnemers ( $N = 13$ ) bestonden er verschillen tussen de antwoorden op deze zelfde vraag. Ondanks deze verschillen is de betrouwbaarheid tussen de dubbele vragen groot, Cronbach's alfa = .97. Aangezien niet duidelijk is op basis waarvan deelnemers verschillend hebben geantwoord op deze vragen heb ik ervoor gekozen deze deelnemers niet weggelaten uit de analyse.

## **Discussie**

In Studie 2 heb ik de invloed van ongeremdheid onderzocht op het positieve gevoel dat mensen ervaren naar aanleiding van eerlijke of oneerlijke winst in teamverband. Zoals verwacht ervoeren mensen in teamverband, net als individuen, een positiever gevoel naar aanleiding van eerlijke winst ten opzichte van oneerlijke winst. Mensen lijken, in schijnbaar teamverband, een positievere attitude te hebben ten opzichte van eerlijkheid in vergelijking met oneerlijkheid. Aangezien ongeremde mensen reageren naar wat zij belangrijk achten, werd verwacht dat ongeremde mensen naar aanleiding van oneerlijke winst minder tevreden zouden zijn dan niet-ongeremde mensen. Dit bleek het geval; ongeremde deelnemers ervoeren minder positieve gevoelens dan niet-ongeremde deelnemers. Zij leken hun behoefte aan eerlijkheid te uiten en leken minder geneigd zich aan te sluiten bij de blijdschap van hun teamgenoten. Bij eerlijke winst bleek er echter geen verschil tussen ongeremde en niet-ongeremde deelnemers. Ongereemdheid lijkt een positief gevoel in een eerlijke situatie niet te versterken.

Om het effect van ongeremdheid bij eerlijke winst te verklaren, moet kritisch gekeken worden naar de resultaten van het experiment en de verwachting. In de eerlijke winst conditie lijkt er namelijk een plafondeffect op te treden van het positieve gevoel over de winst. Zowel ongeremde als niet-ongeremde deelnemers vulden bij een groot deel van de items de maximale waarde in, waardoor er geen verschil kon worden onderscheiden tussen de deelnemersgroepen. De gebruikte schaal in deze studie lijkt niet toereikend om vast te stellen of er verschillen zijn tussen de positief ervaren gevoelens van de ongeremde en niet-ongeremde deelnemers.

Behalve deze kanttekening kan ook kritisch worden gekeken naar mijn voorspellingen. Volgens Cialdini (2009) gedragen mensen zich vooral in ambigue situaties naar de publieke gedragsnorm. Ongereemdheid heeft vooral in dergelijke situaties een effect op gedrag, omdat ongeremde mensen zich niet door publieke gedragsnormen laten remmen, maar zich gedragen naar wat zij belangrijk achten (Laarhoven, 2012). In de situatie waarin deelnemers op een eerlijke manier een wedstrijd winnen, heerst echter geen

ambiguïteit. In tegenstelling tot de situatie waarin op oneerlijke wijze wordt gewonnen, is er geen verwarring over wenselijk gedrag, waardoor mensen niet worden geremd door publieke gedragsnormen. Dit zou het ontbreken van verschil tussen ongeremde en niet-ongeremde deelnemers kunnen verklaren.

### **Algemene discussie**

In deze thesis heb ik de effecten van ongeremdheid en eerlijkheid in twee verschillende studies onderzocht. Met behulp van deze studies wilde ik de volgende vraag beantwoorden: trekken mensen in een groep de grens bij oneerlijkheid, of conformeren zij zelfs wanneer hun gedrag oneerlijke gevolgen heeft. Hieronder zal ik een algemene conclusie trekken uit beide studies, waarmee ik een antwoord zal geven op mijn onderzoeksvraag. Tevens zal ik de beperkingen van de studies bespreken, waarbij ik suggesties zal geven voor vervolgonderzoek. Ten slotte zal ik aangeven wat de wetenschappelijke en maatschappelijke relevantie van mijn bevindingen is.

Zoals verwacht hebben mensen behoefte aan affiliatie en eerlijkheid. In de eerste instantie geeft het gedrag van deelnemers uit Studie 1 aan dat zij zich willen aansluiten bij hun groepsgenoten. De neiging tot conformeren aan groepsgenoten neemt echter af wanneer dit conformeergedrag oneerlijke gevolgen heeft. In Studie 2 zijn vergelijkbare resultaten gevonden. Wanneer sprake is van eerlijke winst ervaren alle deelnemers blijdschap. Bij oneerlijke winst gaven deelnemers echter aan minder positieve gevoelens over de situatie te ervaren en waren ze zelfs bereid te protesteren tegen de winst. Aan de hand van deze onderzoeksresultaten kan ik bevestigen dat er een menselijke behoefte aan affiliatie is, die kan worden teruggedrongen door de behoefte aan eerlijkheid. Hiermee heb ik een antwoord gevonden op mijn onderzoeksvraag: mensen trekken een grens bij conformeergedrag wanneer er sprake is van oneerlijkheid als gevolg van het conformeergedrag.

In mijn thesis heb ik ongeremdheid als afhankelijke variabele onderzocht om te controleren hoe mensen reageren op oneerlijke situaties wanneer zij niet worden geremd door publieke gedragsnormen. Uit beide studies bleek dat ongeremde mensen reageren naar wat zij belangrijk achten en dat zij zich laten niet remmen door gestelde gedragsnormen. In ambigue situaties heeft een ongeremde gemoedstoestand tot gevolg dat de behoefte aan ofwel eerlijkheid, ofwel affiliatie wordt omgezet in gedrag. Zoals eerder is gezegd kan worden gesuggereerd dat ongeremde mensen zich gedragen naar hun 'ware zelf'; zij doen wat zij willen.

### *Opmerkelijkheden*

Naast de resultaten die antwoord geven op de hoofdvraag van dit onderzoeken, bleken er nog andere opmerkelijke resultaten en enkele kanttekeningen in beide studies.

Uit Studie 1 bleek een samenhang tussen de angst voor negatieve evaluatie en het conformeergedrag van de deelnemers. De mensen die bang waren voor negatieve evaluatie, waren ook de mensen die veel conformeerden aan groepsgenoten. Dit lijkt de theorie dat mensen in een ambigue situatie bang zijn om negatief geëvalueerd te worden en met die reden conformeren aan de groepsnorm te bevestigen (Cialdini, 2009).

Ook bleek uit de resultaten van Studie 1 dat deelnemers in de eerlijkeheidsconditie bij de eerste vijf kritieke trials minder conformeerden dan bij de laatste vijf kritieke trials. Aangezien onduidelijk is hoe deelnemers de eerlijkeheidsconditie hebben geïnterpreteerd is deze toename van conformeergedrag lastig te verklaren. Mogelijk interpreteerden deelnemers na verloop van tijd een gedragsnorm aan de hand van het gedrag van de acteurs. In plaats van te reageren naar de geïntroduceerde 'eerlijkeheidsnorm', is het mogelijk dat zij conformeerden aan de norm die het gedrag van hun groepsgenoten voorschreef. Echter, om goed te kunnen onderbouwen hoe dit verschil tot stand is gekomen zal vervolgonderzoek moeten worden gedaan naar afname en toename in conformeergedrag na verloop van tijd.

Opvallend was dat een groot deel van de deelnemers in Studie 1 psychologie studeerde. Een aantal van deze psychologiestudenten gaf na afloop van het experiment aan bekend te zijn met de Aschexperimenten, waarbij sommigen aangaven tijdens het experiment een vermoeden te hebben gehad over het doel van het experiment. Naar aanleiding van deze opmerkingen is gecontroleerd of er effecten waren van studierichting (psychologie en/of andere sociale studies) op het conformeergedrag. Dit echter bleek niet het geval. Ondanks dat de studierichting niet van invloed is geweest op de onderzoeksresultaten, zou ik adviseren om het experiment met een andere steekproef te repliceren. Zo kan worden gecontroleerd of de resultaten van dit onderzoek te generaliseren zijn naar de gehele maatschappij.

In beide studies heb ik geprobeerd de onderzoeks-omstandigheden zo veel mogelijk gelijk te houden. In Studie 1 hebben de acteurs bijvoorbeeld dezelfde volgorde van antwoorden aangehouden. Echter, halverwege de onderzoeksperiode van Studie 1 moest er worden gewisseld van onderzoeksruimte. Ondanks dat er een aantal belangrijke verschillen waren tussen de twee onderzoeksruimtes (onder andere grootte van de ruimte en grootte en scherpte van het scherm) bleek uit de analyse dat er geen verschil was in het gedrag van de deelnemers in de verschillende ruimten. Ondanks dat er in deze studie geen verschillen bleken naar aanleiding van verschillende omstandigheden is het interessant om vervolgonderzoek te doen in verschillende onderzoeks-omstandigheden. Er kan bijvoorbeeld worden gevarieerd in de volgorde van acteurs om te onderzoeken of deelnemers meer conformeren aan een acteur waarmee ze zich kunnen identificeren. Een andere mogelijkheid is om te variëren in de moeilijkheidsgraad van de gezamenlijke taak. Mogelijk conformeren deelnemers minder wanneer de taak zo gemakkelijk is dat er geen onzekerheid meer bestaat is over de onjuistheid van de antwoorden van de acteurs.

Ook bij Studie 2 kunnen kanttekeningen worden gemaakt betreffende de onderzoeksopzet. Het experiment is in korte tijd opgezet, waardoor pas tijdens het afnemen van de vragenlijsten bleek dat Vraag 21, *'In hoeverre wil je protesteren tegen de gang van zaken'*, dubbel werd gesteld in de afsluitende vragenlijst. Uit de resultaten bleek dat er een

aantal verschillen waren in de antwoorden van deelnemers op beiden vragen. Ondanks dat deze verschillen niet erg groot waren, ontstaat de vraag of de deelnemers de vragen op een serieuze manier hebben beantwoord.

Daarnaast was Studie 2 een paper en pencil experiment: aan deelnemers werd gevraagd zich in te leven in een situatie en op basis werden vragen gesteld over hoe zij zich voelden in de geschetste situatie. Aangezien deelnemers een situatieschets beoordeelden en niet te maken hadden met de echte situatie zijn de resultaten van dit experiment minder goed te generaliseren naar de realiteit. Tijdens het experiment voelden de deelnemers bijvoorbeeld geen druk van hun teamgenoten. Met behulp van vervolgonderzoek zou meer uitsluitsel kunnen worden gegeven over gedrag van de deelnemers in een meer realistische situatie.

### *Implicaties*

Zowel op wetenschappelijk als maatschappelijk gebied zijn er een aantal interessante implicaties met betrekking tot dit onderzoek. Aangezien deze thesis bestaat uit twee verschillende studies met een aantal overeenkomstige resultaten, kan worden gesteld dat de bevindingen in dit onderzoek vrij robuust zijn.

Uit beide studies is meer duidelijkheid gebleken over de positieve effecten van ongeremdheid in situaties waarbij eerlijkheid en affiliatie een rol spelen: mensen lijken niet alleen minder tevreden wanneer zij te maken krijgen met oneerlijk gedrag, maar ze conformeren ook minder aan de groep wanneer hier sprake van is. Voor vervolgonderzoek is het mogelijk interessant om Studie 2 te herhalen in een meer realistische situatie, waar teamgenoten aanwezig zijn. Op die manier kan met zekerheid worden gesteld of (ongeremde) mensen bij oneerlijke winst in aanwezigheid van teamgenoten nog steeds voorkeur hebben voor eerlijke winst, of dat zij meer behoefte hebben aan affiliatie aan de blijdschap van teamgenoten. Studie 1 en Studie 2 zouden voor een dergelijk onderzoek gecombineerd kunnen worden.

Ook is uit het huidige onderzoek gebleken dat mensen voorkeur hebben voor eerlijk gedrag en dat zij anders reageren wanneer er kans is op oneerlijke resultaten naar aanleiding van hun gedrag. Dit lijkt een interessante maatschappelijke bevinding. Door middel van de eerlijkhedenmanipulatie in het huidige onderzoek werden mensen aangezet om eerlijker (naar hun eigen waarden) te reageren. Wanneer deze manipulatie in de praktijk zou worden toegepast, zou dit eerlijker gedrag in groepen kunnen bewerkstelligen. Aangezien mensen veelvuldig in groepen functioneren en regelmatig belangrijke besluiten nemen in groepsverband lijkt dit interessant om belemmerende fenomenen zoals 'groepsdenken' en de sociale bewijsvorming tegen te gaan. Er kan vervolgonderzoek worden gedaan naar verschillende eerlijkhedenmanipulaties en mogelijkheden om deze in de praktijk toe te passen.

### *Conclusie*

Het huidige onderzoek biedt nieuwe perspectieven betreffende ongeremdheid, conformeergedrag en eerlijkheid. Mensen hebben de behoefte te conformeren aan mensen die op hen lijken en hebben behoefte aan eerlijkheid. Uit dit onderzoek blijkt dat deze behoefte aan affiliatie afneemt wanneer mensen te maken krijgen met een oneerlijke situatie. Vooral ongeremde mensen lijken in oneerlijke situaties minder te conformeren door, onafhankelijk van groepsgenoten, eerlijk te reageren in een situatie waar oneerlijk gedrag de gedragsnorm is. Concluderend kan worden gesteld dat ongeremdheid zorgt voor conformerende groepen en individuele eerlijkheid.

### *Dankwoord*

*Grote dank aan Kees van den Bos voor de leerzame en inspirerende begeleiding tijdens dit traject. Daarnaast dank aan 'mijn acteurs', Rutger Bol, Nicoline Hoogland, Michael Royall en Rachel Shannon, voor hun hulp en geduld tijdens de conformeerexperimenten.*



## Referenties

- Asch, S.E. (1956). *Social psychology (5<sup>e</sup> druk)*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. Het originele werk werd gepubliceerd in 1952.
- Bommelé, J. (2010). *Asch op zijn kop: Hoe ongeremdheid mensen gevoeliger maakt voor groepsdruk*. Masterscriptie Sociale Psychologie, Universiteit Utrecht.
- Bos, K. van den, Lange, P.A.M. van., Lind, E.A., Venhoeven, L.A., Beudeker, D.A., Cramwinckel, F.M., Smulders, L. & Laan, J. van der. (2011). On the benign qualities of behavioral disinhibition: Reminders of disinhibited behavior can weaken pleasure with getting more than you deserve. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101, 791-811.
- Bos, K. van den, & Lind, E. A. (2013). On sense-making reactions and public inhibition of benign social motives: An appraisal model of prosocial behavior. In J. M. Olson & M. P. Zanna (Eds.), *Advances in experimental social psychology, Vol. 48*, 1-58. San Diego, CA: Academic Press.
- Bos, K. van den, Lind, E.A., Bommelé, J. & VandeVondele, S.J. (2012). *The disinhibited individual as social animal: Affiliating and conforming with peers following reminders of behavioral disinhibition*. Ongepubliceerd manuscript.
- Bos, K. van den, M ller, P.A. & Bussel, A.A.L. van (2009). Helping to overcome intervention inertia in bystander's dilemma's: Behavioral disinhibition can improve the greater good. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 873-878.
- Cialdini, R.B. (2009). *Influence: Science and practice (5th ed.)*. Boston: Pearson.
- Carver, C.S. & White, T.L. (1994). Behavioral inhibition, behavioral activation, and affective responses to impending reward and punishment: The BIS/BAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 319-333.
- Dijk, E. van, Cremer, D. van, & Handgraaf, M. J. J. (2004). Social value orientations and the strategic use of fairness in ultimatum bargaining. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 697-707.
- Duke, D., Krishnan, M., Faith, M. & Storch, E.A. (2006). The psychometric properties of the

- Brief Fear of Negative Evaluation Scale. *Anxiety Disorders*, 20, 807-817.
- Gorenstein, E.E. & Newman, J.P. (1980). Disinhibitory psychopathology: A new perspective and a model of research. *Psychological Review*, 87, 301-315.
- Gray, J.A. (1981). A critique of Eysenck's theory of personality. In H.J. Eysenk (red.), *A model for personality*, 246-276. Berlin: Springer-Verlag.
- Janis, I.L. (1971). Groupthink. *Psychology Today*. 5, 43-46.
- Jansen, C., Vries, M. de & Weerman, S. (2011). *De overgang van het morele individu naar het immorele groepslid*. Bachelorscriptie Sociale Psychologie, Universiteit Utrecht.
- Laarhoven, D.A.E.M. van. (2012). *Immoreel gedrag van groepen aangepakt: Een onderzoek naar de positieve invloed van ongeremdheid op moreel gedrag van groepsleden*. Masterscriptie Sociale Psychologie, Universiteit Utrecht.
- Lange, P.A.M. van, Otten, W., Bruin, E.M.N. de, & Joireman, J.A. (1997). Development of prosocial, individualistic and competitive orientations: Theory and preliminary evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 733-746.
- Latané, B. & Nida, S. (1981). Ten years of research on group size and helping. *Psychological Bulletin*, 89, 308-324.
- McClelland, J.L. (1987). The case for interactionism in language processing. In M. Coltheart (Ed.), *Attention and performance XII: The psychology of reading*. London: Erlbaum.
- Prooijen, J.-W. van, Cremer, D. de, Beest, I. van, Ståhl, T., Dijke, M. van, & Lange, P. A. M. van. (2008). The egocentric nature of procedural justice: Social value orientation as moderator of reactions to decision-making procedures. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 1303-1315.
- Salmivalli, C., & Voeten, M. (2004). Connections between attitudes, group norms, and behaviour in bullying situations. *International Journal of Behavioral Development*, 28, 246-258.
- Schopler, J., Insko, C.A., Drigotasm S.M., Wieselquist, J., Pemberton, M.B. & Cox, C. (1995). The role of identifiability in the reduction of interindividual intergroup discontinuity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 553-574.

Stoker, T. (2011). *Doe je eigen ding. De kracht van ongeremdheid in een maatschappelijke campagne*. Masterscriptie Sociale Psychologie, Universiteit Utrecht.

VandeVondele, S.J. (2011). *De ongeremde mens als sociaal dier, zoekend naar gelijken: De neiging van ongeremde mensen om zich met gelijken te affiliëren en afstand te houden tot autoriteit en personen uit andere groepen*. Masterscriptie Sociale Psychologie, Universiteit Utrecht.

Waal, F. de (1996). *Good natured: The origins of right and wrong in humans and other animals*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Wilschut, T., Insko, C.A. & Gaertner, L. (2002). Intragroup social influence and intergroup competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 975-992.

## **Bijlage 1, Introductietekst deelnemers**

### **Deel 1 – Introductietekst deelnemer**

Beste deelnemer,

Fijn dat je mee wilt doen aan dit onderzoek!

Het onderzoek bestaat uit twee onderdelen; een individueel deel en een gezamenlijk deel.

Jullie beginnen zo meteen met het individuele deel van het onderzoek. De andere deelnemers en jij krijgen allemaal een aantal opdrachten en vragenlijsten. Deze vullen jullie afzonderlijk in.

Als je klaar bent met het individuele deel van het onderzoek, mag je de ingevulde papieren op de hoek van je tafel leggen. Zodra iedereen klaar is met het individuele deel van het onderzoek kunnen jullie beginnen aan de gezamenlijke taak.

Hierna volgt nog een korte individuele vragenlijst.

Al er vragen zijn kan je je hand opsteken en dan komt de proefleider naar jullie toe.

Succes!

## **Bijlage 2, Introductietekst acteur 1**

### **Deel 1 – Introductietekst acteur 1**

Beste acteur,

Fijn dat je me mee wilt helpen met dit onderzoek!

Het onderzoek bestaat uit twee onderdelen; een individueel deel en een gezamenlijk deel.

Jullie beginnen zo meteen met het individuele deel van het onderzoek. De andere deelnemers en jij krijgen allemaal een aantal opdrachten en vragenlijsten. Deze vullen afzonderlijk in.

Als je klaar bent met het individuele deel van het onderzoek, mag je de ingevulde papieren op de hoek van je tafel leggen. Het is verstandig deze pagina bovenop te laten liggen zodat je kan spieken welke antwoorden je moet geven bij de gezamenlijke taak.

Antwoorden: 1C, 2A, 3B, 4A, 5C, 6B, 7C, 8b, 9A, 10B, 11C, 12C, 13A, 14A, 15B, 16C, 17B, 18C, 19A, 20C

Zodra iedereen klaar is met het individuele deel van het onderzoek kunnen jullie beginnen aan de gezamenlijke taak. Hierna volgt nog een korte individuele vragenlijst.

Probeer serieus en realistisch mee te doen aan het experiment.

Succes!

**Bijlage 3, Woordzoeker (Controleconditie)**

**Deel 2 – 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. Als je alle woorden gevonden hebt kun je verder gaan met het volgende deel van het onderzoek.

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

Gewoonlijk

Neutraal

Alledaags

Tandenpoetsen

Boodschappen

Normaal

**Bijlage 4, Woordzoeker (ongeremdheidsconditie)**

**Deel 2 – 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. Als je alle woorden gevonden hebt kun je verder gaan met het volgende deel van het onderzoek.

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

Impulsief

Uitbundig

Spontaan

Onbevangen

Ongeremd

Ongedwongen

**Bijlage 5, Vragenlijst beschrijving situatie (controleconditie)**

**Deel 3 – Situatiebeschrijving**

Vul het antwoord op onderstaande vragen in op de ruimte onder de vraag. Denk niet al te lang na over je antwoord en schrijf de reactie op die je het eerst binnenschiet. Er zijn geen goede of foute antwoorden.

1) Zou je zo kort mogelijk een situatie willen omschrijven waarin je je op een normale manier gedroeg op een normale dag?

2) Zou je zo kort mogelijk willen omschrijven hoe je je gedroeg in die normale situatie?

3) Wil je zo kort mogelijk beschrijven welke emoties je voelde in die normale situatie?

*Is de vragenlijst af?*

*Leg je vragenlijst gesloten op je tafel en wacht tot de andere deelnemers ook zover zijn.*

*Zodra iedereen klaar is met dit deel van het onderzoek kunnen jullie beginnen aan de gezamenlijke taak.*



## **Bijlage 6, Vragenlijst beschrijving situatie (ongeremdheidsconditie)**

### **Deel 3 – Situatiebeschrijving**

Vul het antwoord op onderstaande vragen in op de ruimte onder de vraag. Denk niet al te lang na over je antwoord en schrijf de reactie op die je het eerst binnenschiet. Er zijn geen goede of foute antwoorden.

1.) Zou je zo kort mogelijk een situatie willen omschrijven waarin je geen remmingen voelde?

2.) Zou je zo kort mogelijk willen omschrijven hoe je je gedroeg in die situatie zonder remmingen?

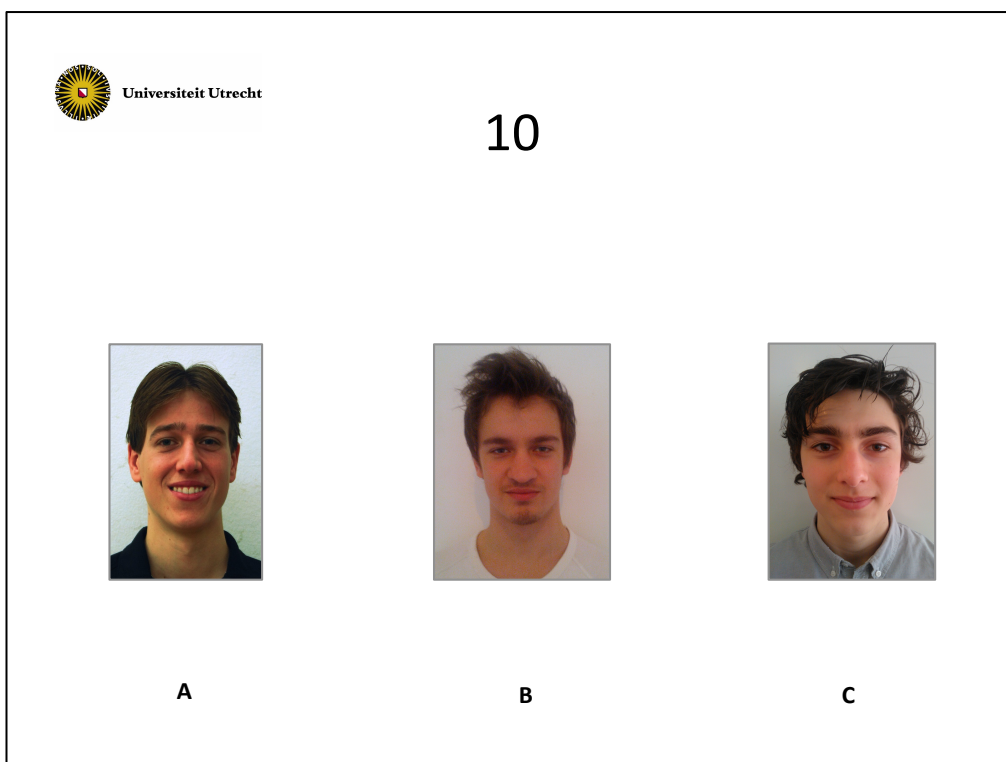
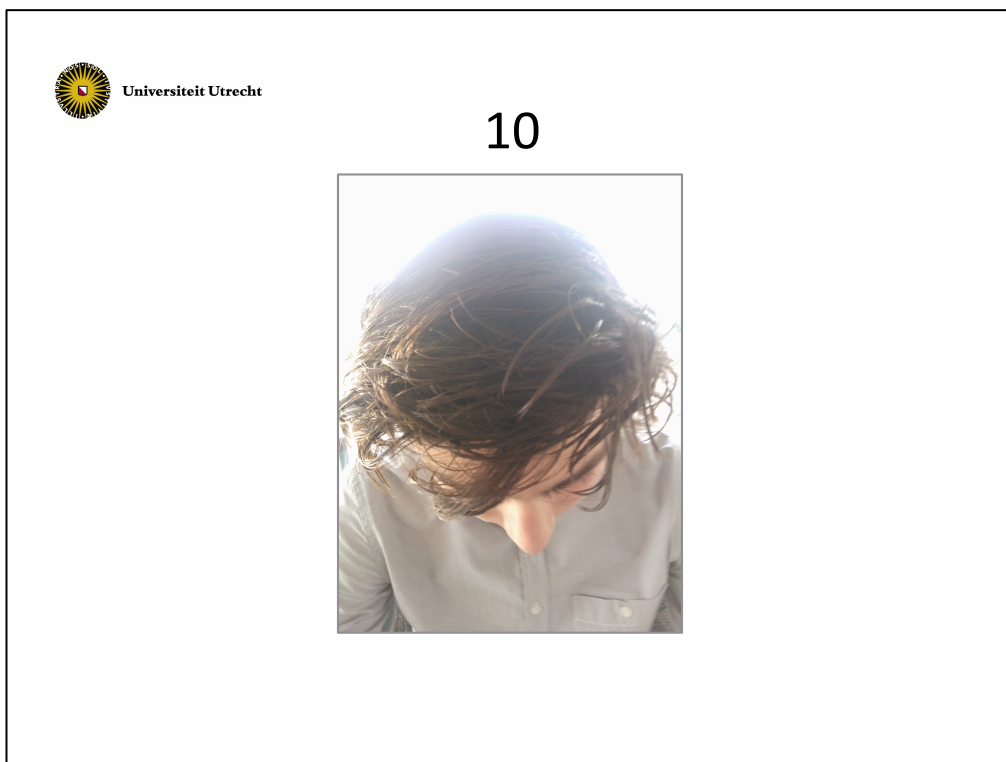
3.) Wil je zo kort mogelijk beschrijven welke emoties je voelde toen je geen remmingen voelde?

*Is de vragenlijst af?*

*Leg je vragenlijst gesloten op je tafel en wacht tot de andere deelnemers ook zover zijn.*

*Zodra iedereen klaar is met dit deel van het onderzoek kunnen jullie beginnen aan de gezamenlijke taak.*

**Bijlage 7, Voorbeeld stimulusmateriaal: targetfoto en pasfoto's**





Oneens            1        2        3        4        5        6        7        Eens

5. Nu, dat wil zeggen op dit moment, als ik met iemand zou praten zou ik me zorgen maken over wat diegene over me zou denken.

Oneens            1        2        3        4        5        6        7        Eens

6. Nu, dat wil zeggen op dit moment, zou ik me zorgen kunnen maken over welke indruk ik maak.

Oneens            1        2        3        4        5        6        7        Eens

7. Nu, dat wil zeggen op dit moment, vind ik dat ik me soms te veel zorgen maak over wat andere mensen van me vinden.

Oneens            1        2        3        4        5        6        7        Eens

8. Nu, dat wil zeggen op dit moment, zou ik me zorgen kunnen maken dat ik de verkeerde dingen doe of zeg.

Oneens            1        2        3        4        5        6        7        Eens

9. Nu, dat wil zeggen op dit moment, zou ik me geen zorgen maken als andere mensen een slechte indruk van me hebben (gehercodeerd).

Oneens            1        2        3        4        5        6        7        Eens

10. Nu, dat wil zeggen op dit moment, zou ik me geen zorgen kunnen maken over de indruk die ik maak op iemand (gehercodeerd).

Oneens            1        2        3        4        5        6        7        Eens

11. Nu, dat wil zeggen op dit moment, kan wat andere mensen van me denken kan me niet veel schelen. Als ik zou weten dat iemand me veroordeelt zou dit weinig effect op mij hebben (gehercodeerd).

Oneens            1        2        3        4        5        6        7        Eens

## **Bijlage 9, Debriefing deelnemers**

### **Deel 5 – Afsluiting**

Beste deelnemer,

Hartelijk bedankt voor de deelname aan mijn onderzoek.

Voor een compleet beeld van de onderzoeksresultaten zou ik graag willen weten waar je denkt dat dit onderzoek over gaat.

Geef hier een korte omschrijving van waarover jij denk dat dit onderzoek over gaat.

.....  
.....  
.....

Als je geïnteresseerd bent in de resultaten van het onderzoek kan je hier jouw e-mailadres noteren. Na afronding van het onderzoek zullen de onderzoeksresultaten dan naar je worden toegezonden.

E-mail:

.....

Als je verder nog vragen hebt betreffende het onderzoek kan je een e-mail sturen naar [onderzoekjeuu@gmail.com](mailto:onderzoekjeuu@gmail.com).

Vriendelijke groet,

*Suzanne Hoogland*

*Masterstudente Sociale Psychologie*

*Universiteit Utrecht*

## Bijlage 10, Vragenlijst: Blijdschap met winst

### Vragenlijst

De komende vragen hebben betrekking op het bovenstaande scenario. De bedoeling is dat je de vragen beantwoordt alsof je deze situatie zelf hebt meegemaakt.

Door een cijfer te omcirkelen geef je aan in hoeverre de stelling bij jou past.

1. Hoe tevreden ben je met de winst?

Zeer ontevreden    1    2    3    4    5    6    7    Zeer tevreden

2. Hoe gelukkig ben je met de winst?

Zeer ongelukkig    1    2    3    4    5    6    7    Zeer gelukkig

3. Hoe blij ben je met de winst?

Helemaal niet blij    1    2    3    4    5    6    7    Heel erg blij

4. Hoe boos ben je over de winst?

Helemaal niet boos    1    2    3    4    5    6    7    Heel erg boos

5. Hoe teleurgesteld ben je over de winst?

Helemaal niet    1    2    3    4    5    6    7    Heel erg teleurgesteld  
teleurgesteld

6. Hoe woedend ben je over de winst?

Helemaal niet    1    2    3    4    5    6    7    Heel erg woedend  
woedend

7. Hoe verdrietig ben je over de winst?

Helemaal niet    1    2    3    4    5    6    7    Heel erg verdrietig  
verdrietig

8. In hoeverre voel je je naar over de manier waarop je gewonnen hebt?

Helemaal niet naar    1    2    3    4    5    6    7    Heel erg naar

9. Hoe eerlijk vind je het dat je het spel wint?

Zeer oneerlijk    1    2    3    4    5    6    7    Zeer eerlijk

10. Hoe rechtvaardig vind je het dat je het spel wint?

Zeer onrechtvaardig    1    2    3    4    5    6    7    Zeer rechtvaardig

11. In hoeverre wil je de winst accepteren?

Zeer zwak    1    2    3    4    5    6    7    Zeer sterk

12. In hoeverre wil je de winst aannemen?

Zeer zwak            1        2        3        4        5        6        7        Zeer sterk

13. In hoeverre wil je kritiek leveren op het winnen van het spel?

Zeer zwak            1        2        3        4        5        6        7        Zeer sterk

14. In hoeverre wil je protesteren tegen het winnen van het spel?

Zeer zwak            1        2        3        4        5        6        7        Zeer sterk

15. In hoeverre wil je de winst weigeren?

Zeer zwak            1        2        3        4        5        6        7        Zeer sterk

16. In hoeverre wil je afzien van de winst?

Zeer zwak            1        2        3        4        5        6        7        Zeer sterk

17. Hoe correct vind je de winst?

Helemaal niet        1        2        3        4        5        6        7        Heel erg correct

18. Hoe terecht vind je de winst?

Zeer zwak            1        2        3        4        5        6        7        Zeer sterk

20. In hoeverre wil je kritiek leveren op de gang van zaken?

Zeer zwak            1        2        3        4        5        6        7        Zeer sterk

21. In hoeverre wil je protesteren tegen de gang van zaken?

Zeer zwak            1        2        3        4        5        6        7        Zeer sterk

21d. In hoeverre wil je kritiek leveren op de teamgenoot met de 'smartphone'?/ jouw teamgenoten?

(GEHERCODEERD)

Zeer zwak            1        2        3        4        5        6        7        Zeer sterk

22. In hoeverre wil je kritiek leveren op de teamgenoot met de 'smartphone'?/ jouw teamgenoten?

Zeer zwak            1        2        3        4        5        6        7        Zeer sterk

23. In hoeverre wil je protesteren tegen de teamgenoot met de 'smartphone'?/ jouw teamgenoten?

Zeer zwak            1        2        3        4        5        6        7        Zeer sterk

24. In hoeverre wil je kritiek leveren op de manier waarop je bent behandeld?

Zeer zwak            1        2        3        4        5        6        7        Zeer sterk

25. In hoeverre wil je protesteren tegen de manier waarop je bent behandeld?

Zeer zwak            1        2        3        4        5        6        7        Zeer sterk

26. In hoeverre voel je je nu verbonden met jouw team?





**Bijlage 11, Significante hoofd- en interactie-effecten per item****(prime = ongeremdheidsmanipulatie, taak = eerlijkheidsmanipulatie)**

- Item 1: Hoe tevreden ben je met de winst?

Tabel 1b, *Gemiddelden item 1*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	6.53	0.69	3.90	1.71
Ongeremd	6.58	0.55	3.85	1.82

Hoofdeffect ongeremdheidsmanipulatie:  $F(1, 153) = 0.00, p = 1.00, \eta_p^2 = .00$ .Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 159.35, p < .05, \eta_p^2 = .51$ .Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.05, p = .82, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 2: Hoe gelukkig ben je met de winst?

Tabel 2b, *Gemiddelden item 2*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	6.39	0.72	4.03	1.60
Ongeremd	6.38	0.70	4.23	1.66

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.20, p = .66, \eta_p^2 = .00$ .Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 126.43, p < .05, \eta_p^2 = .45$ .Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.30, p = .59, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 3: Hoe blij ben je met de winst?

Tabel 3b, *Gemiddelden item 3*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	6.55	0.50	4.00	1.70
Ongeremd	6.48	0.60	4.23	1.75

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.13, p = .72, \eta_p^2 = .00$ .Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 137.16, p < .05, \eta_p^2 = .47$ .Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.54, p = .46, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 4: Hoe boos ben je over de winst?

Tabel 4b, *Gemiddelden item 4*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Onerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	1.26	1.00	3.77	1.56
Ongeremd	1.45	1.08	3.58	1.81

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.00, p = .99, \eta_p^2 = .00$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 105.88, p < .05, \eta_p^2 = .41$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.72, p = .40, \eta_p^2 = .01$ .

- Item 5: Hoe teleurgesteld ben je over de winst?

Tabel 5b, *Gemiddelden item 5*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Onerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	1.37	0.94	3.62	1.68
Ongeremd	1.38	1.08	3.95	1.80

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.56, p = .46, \eta_p^2 = .00$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 112.07, p < .05, \eta_p^2 = .42$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.52, p = .47, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 6. Hoe woedend ben je over de winst?

Tabel 6b, *Gemiddelden item 6*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Onerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	1.26	1.00	2.90	1.60
Ongeremd	1.20	0.69	2.90	1.81

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.02, p = .89, \eta_p^2 = .00$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 59.38, p < .05, \eta_p^2 = .28$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.02, p = .88, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 7. Hoe verdrietig ben je over de winst?

Tabel 7b, *Gemiddelden item 7*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	1.24	0.43	2.82	1.60
Ongeremd	1.18	0.50	2.83	1.80

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.02, p = .89, \eta_p^2 = .00$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 65.34, p < .05, \eta_p^2 = .30$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.03, p = .87, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 8. In hoeverre voel je je naar over de manier waarop je gewonnen hebt?

Tabel 8b, *Gemiddelden item 8*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	2.18	1.67	4.87	1.51
Ongeremd	2.00	1.11	5.13	1.64

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.02, p = .89, \eta_p^2 = .00$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 148.06, p < .05, \eta_p^2 = .49$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.84, p = .36, \eta_p^2 = .01$ .

- Item 9. Hoe eerlijk vind je het dat je het spel wint?

Tabel 9b, *Gemiddelden item 9*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	6.11	1.37	2.54	1.43
Ongeremd	5.90	1.37	2.03	1.07

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 2.92, p < .10, \eta_p^2 = .02$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 312.61, p < .05, \eta_p^2 = .67$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.54, p = .47, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 10. Hoe rechtvaardig vind je het dat je het spel wint?

Tabel 10b, *Gemiddelden item 10*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	6.13	1.23	2.77	1.55
Ongeremd	5.98	1.03	2.43	1.85

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 1.17, p = .28, \eta_p^2 = .01$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 222.66, p < .05, \eta_p^2 = .59$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.16, p = .69, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 11. In hoeverre wil je de winst accepteren?

Tabel 11b, *Gemiddelden item 11*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	6.50	0.65	3.94	1.57
Ongeremd	6.45	0.75	4.05	1.62

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.02, p = .90, \eta_p^2 = .00$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 156.42, p < .05, \eta_p^2 = .51$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.15, p = .70, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 12. In hoeverre wil je de winst aannemen?

Tabel 12b, *Gemiddelden item 12*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	6.55	0.60	4.18	1.78
Ongeremd	6.45	0.75	4.08	1.62

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.25, p = .62, \eta_p^2 = .00$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 131.23, p < .05, \eta_p^2 = .46$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.00, p = 1.00, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 13. In hoeverre wil je kritiek leveren op het winnen van het spel?

Tabel 13b, *Gemiddelden item 13*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	2.53	1.47	4.79	1.44
Ongeremd	1.78	0.86	4.58	1.74

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 4.65, p < .05, \eta_p^2 = .03$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 126.57, p < .05, \eta_p^2 = .45$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 1.39, p = .24, \eta_p^2 = .01$ .

- Item 14. In hoeverre wil je protesteren tegen het winnen van het spel?

Tabel 14b, *Gemiddelden item 14*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	1.58	1.03	3.69	1.64
Ongeremd	1.53	0.78	3.65	1.86

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.05, p = .83, \eta_p^2 = .00$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 89.66, p < .05, \eta_p^2 = .37$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.00, p = .98, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 15. In hoeverre wil je de winst weigeren?

Tabel 15b, *Gemiddelden item 15*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	1.39	1.00	3.46	1.64
Ongeremd	1.43	0.68	3.35	1.87

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.03, p = .85, \eta_p^2 = .00$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 81.43, p < .05, \eta_p^2 = .35$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.10, p = .75, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 16. In hoeverre wil je afzien van de winst?

Tabel 16b, *Gemiddelden item 16*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	1.21	0.62	3.46	1.70
Ongeremd	1.55	0.93	3.55	2.02

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.87, p = .35, \eta_p^2 = .01$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 85.33, p < .05, \eta_p^2 = .36$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.30, p = .59, \eta_p^2 = .00$ .

- **Item 17. Hoe correct vind je de winst?**

Tabel 17b, *Gemiddelden item 17*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	6.23	1.17	2.56	1.37
Ongeremd	6.15	0.98	2.18	1.01

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 1.71, p = .19, \eta_p^2 = .01$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 440.31, p < .05, \eta_p^2 = .74$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.69, p = .41, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 18. Hoe terecht vind je de winst?

Tabel 18b, *Gemiddelden item 18*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	6.11	1.35	2.54	1.29
Ongeremd	6.05	0.96	2.58	1.26

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.00, p = .96, \eta_p^2 = .00$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 327.88, p < .05, \eta_p^2 = .68$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.06, p = .81, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 20. In hoeverre wil je kritiek leveren op de gang van zaken?

Tabel 19b, *Gemiddelden item 20*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	1.92	1.36	4.18	1.85
Ongeremd	1.88	1.28	4.30	1.84

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.02, p = .89, \eta_p^2 = .00$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 83.27, p < .05, \eta_p^2 = .35$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.11, p = .75, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 21. In hoeverre wil je protesteren tegen de gang van zaken?

Tabel 21b, *Gemiddelden item 21*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	1.50	0.86	3.69	1.78
Ongeremd	1.38	0.67	4.08	1.90

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.33, p = .57, \eta_p^2 = .00$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 117.39, p < .05, \eta_p^2 = .43$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 1.26, p = .26, \eta_p^2 = .01$ .

- Item 21. In hoeverre wil je protesteren tegen de gang van zaken? (DUBBEL)**

Tabel 22b, *Gemiddelden item 21 (DUBBEL)*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	1.39	0.68	3.62	1.76
Ongeremd	1.43	0.71	4.20	1.95

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 1.88, p = 0.17, \eta_p^2 = .01$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 123.81, p < .05, \eta_p^2 = .45$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 1.53, p = .22, \eta_p^2 = .01$ .

- Item 22. In hoeverre wil je kritiek leveren op de teamgenoot met de 'smartphone'?/ jouw teamgenoten?

Tabel 22b, *Gemiddelden item 22*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	1.63	1.08	5.08	1.83
Ongeremd	1.50	0.88	4.98	1.83

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.25, p = .62, \eta_p^2 = .00$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 217.39, p < .05, \eta_p^2 = .59$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.00, p = .95, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 23. In hoeverre wil je protesteren tegen de teamgenoot met de 'smartphone'?/ jouw teamgenoten?

Tabel 23b, *Gemiddelden item 23*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	1.37	0.79	4.54	1.96
Ongeremd	1.23	0.58	4.70	1.86

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.00, p = .97, \eta_p^2 = .00$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 209.75, p < .05, \eta_p^2 = .58$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.44, p = .51, \eta_p^2 = .00$ .



- Item 24. In hoeverre wil je kritiek leveren op de manier waarop je bent behandeld?

Tabel 24b, *Gemiddelden item 24*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	1.39	0.79	3.21	1.69
Ongeremd	1.45	0.81	3.30	1.67

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.13, p = .72, \eta_p^2 = .00$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 75.66, p < .05, \eta_p^2 = .33$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.01, p = .93, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 25. In hoeverre wil je protesteren tegen de manier waarop je bent behandeld?

Tabel 25b, *Gemiddelden item 25*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	1.42	1.03	3.10	1.64
Ongeremd	1.33	0.62	3.10	1.63

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.06, p = .81, \eta_p^2 = .00$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 69.16, p < .05, \eta_p^2 = .31$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.05, p = .82, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 26. In hoeverre voel je je nu verbonden met jouw team?

Tabel 26b, *Gemiddelden item 26*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	6.24	0.79	4.21	1.70
Ongeremd	6.18	1.15	3.80	1.54

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 1.18, p = .28, \eta_p^2 = .01$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 105.05, p < .05, \eta_p^2 = .41$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.64, p = .43, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 27. In hoeverre ben je trots op jullie overwinning?

Tabel 27b, *Gemiddelden item 27*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	6.42	0.83	3.41	1.85
Ongeremd	6.53	0.72	3.20	1.56

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.06, p = .80, \eta_p^2 = .00$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 223.88, p < .05, \eta_p^2 = .59$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.55, p = .46, \eta_p^2 = .00$ .

- Item 28. In hoeverre kan je nu genieten van jullie overwinning?

Tabel 28b, *Gemiddelden item 28*

Positief ervaren emoties	Manier van winnen			
	Eerlijke winst		Oneerlijke winst	
	M	SD	M	SD
Normaal	6.32	1.02	3.36	1.77
Ongeremd	6.60	0.59	3.48	1.74

Hoofdeffect prime:  $F(1, 153) = 0.83, p = .36, \eta_p^2 = .01$ .

Hoofdeffect taak:  $F(1, 153) = 192.22, p < .05, \eta_p^2 = .56$ .

Interactie-effect taak x prime:  $F(1, 153) = 0.15, p = .70, \eta_p^2 = .00$ .