

# Rechtvaardigheid en onbaatzuchtigheid: een overtuigende combinatie?

Over de overtuigingskracht en werking van rechtvaardigheidsuitspraken.

Masterthesis Sociale Psychologie

Universiteit Utrecht

Student: Suzanne Bulk

Student nummer: 0418021

Begeleider: Drs. R. Wijn

Tweede beoordelaar: Prof. Dr. K. van den Bos

Datum: 16 januari 2009

Thesis: 37 ½ ECTS

Verslag onderzoeksstage: 7 ½ ECTS

## Samenvatting

Rechtvaardigheid is een belangrijk aspect in het leven van mensen. In huidig onderzoek probeer ik meer inzicht te krijgen in de functie van rechtvaardigheidsuitspraken in communicatie. Specifiek kijk ik naar de overtuigingskracht en cognitieve verwerking van deze uitspraken. In studie 1 laat ik zien dat rechtvaardigheidsuitspraken een overtuigende werking hebben en dat de mate van eigenbelang hier een rol bij speelt. Bij gebruik van rechtvaardigheidswaarden worden mensen meer overtuigd door een onbaatzuchtige bron dan door een bron die uit eigenbelang handelt. Dit effect van eigenbelang geldt specifiek voor rechtvaardigheidswaarden en is afwezig wanneer deze waarden niet worden gebruikt. In studie 2 verwacht ik dat rechtvaardigheidswaarden op heuristische wijze worden verwerkt. Dit heb ik echter niet kunnen aantonen. Implicaties worden besproken.

## Inleiding

In het dagelijks leven wordt veel over rechtvaardigheid gesproken. Mensen beoordelen verschillende soorten zaken met het oog op rechtvaardigheid: niet alleen wetten, instellingen en sociale systemen, maar ook besluiten, oordelen, beschuldigingen en attitudes van personen (Rawls, 2005). Volgens Cohen (1986) is rechtvaardigheid een centrale morele norm in het sociale leven en wordt het aangehaald bij de waardering van personen en de basisstructuren van de maatschappij. Het gaat er om dat mensen krijgen waar ze recht op hebben (Cohen, 1986; Lerner, 1991; Mikula, 1993). Breder gezien draait het bij rechtvaardigheidsoordelen om wat mensen overkomt in het algemeen (Finkel, 2001). Rechtvaardigheid is belangrijk voor mensen omdat ze veel waarde hechten aan de manier waarop ze door anderen worden behandeld (Folger & Cropanzano, 1998). Zo heeft een onrechtvaardige behandeling veelal negatieve gevolgen. Het kan bijvoorbeeld leiden tot depressie (Hafer & Olson, 1993; Tennen & Affleck, 1991), stress (Zohar, 1995), minder eigenwaarde (Vermunt, Wit, Van den Bos & Lind, 1996), het verwerpen van organisatorisch beleid (Greenberg, 1994) en een vermindering in werkprestatie en samenwerking (Pfeffer & Langton, 1993). Een rechtvaardige behandeling heeft daarentegen veelal positieve gevolgen. Zo kan het onder andere leiden tot een toename in betrokkenheid (Folger & Cropanzano, 1998), werktevredenheid (Bobocel, Agar, Meyer & Irving, 1998) en vertrouwen (Tyler & Degoey, 1996) en tot meer tevredenheid met salaris (Folger & Konovsky, 1989). Folger en Cropanzano (1998) concluderen dat rechtvaardigheid mensen bij elkaar houdt, terwijl onrechtvaardigheid hen uit elkaar drijft.

Mensen zijn in verschillende situaties geneigd te zeggen dat iets niet rechtvaardig is. Finkel (2000) heeft een aantal van dergelijke situaties beschreven. Zo verwijst men onder andere veelal naar rechtvaardigheid wanneer iemand niet zelf verantwoordelijk is voor de pijn die hij of zij ervaart, bijvoorbeeld in situaties van armoede of ondervoeding bij onschuldige mensen. Het is echter niet precies duidelijk wat de reden is dat mensen juist in dergelijke situaties verwijzen naar rechtvaardigheid. Van den Bos (2001) concludeert in zijn onderzoek dat rechtvaardigheidsinformatie mensen de mogelijkheid geeft hun onzekerheden te beheersen. Daarnaast is gesuggereerd dat in communicatie de legitimiteit van een uitspraak wordt vergroot wanneer er gebruik wordt gemaakt van rechtvaardigheidswaarden. Zeggen dat iemand iets verdient, heeft meer waarde dan zeggen dat iemand iets wil (Mikula & Wenzel, 2000). Ook is gesuggereerd dat mensen rechtvaardigheidsuitspraken gebruiken vanwege de

morele kracht (Finkel, 2000) en omdat het verdedigbaar is (Messick & Sentis, 1983). Verder stellen Mikula en Wenzel (2000) dat partijen die met elkaar in conflict zijn regelmatig naar rechtvaardigheid verwijzen om hun standpunt te versterken en te ondersteunen. Volgens Mikula (1984) en Reis (1984) verwijzen mensen naar rechtvaardigheid als argument om hun eigen acties en beweringen te verklaren. Daarentegen worden uitspraken van onrechtvaardigheid vaak gebruikt om de positie van de ander te doen wantrouwen. Deze beweringen veronderstellen dat mensen invloed kunnen uitoefenen door te refereren aan rechtvaardigheid.

Recentelijk is aangetoond dat wanneer mensen het doel hebben iemand te overtuigen, ze meer verwijzen naar rechtvaardigheid dan wanneer ze dit doel niet hebben (Wijn & Van den Bos, 2008). Het onderzoek laat zien dat mensen denken dat deze woorden overtuigend werken. Mensen gebruikten meer rechtvaardigheidswaarden wanneer ze het doel hadden iemand te overtuigen dan wanneer ze dit doel niet hadden. Bovendien heeft het onderzoek laten zien dat het persoonlijk belang van de bron van een boodschap het gebruik van rechtvaardigheidswaarden beïnvloedt. Mensen gebruikten meer rechtvaardigheidswaarden wanneer ze iemand moesten overtuigen over een onrechtvaardige situatie die een collega had meegemaakt, dan wanneer de situatie henzelf was overkomen. Wanneer men dus niet persoonlijk bij een situatie is betrokken, zal men meer aan rechtvaardigheid refereren dan wanneer men er wel persoonlijk bij is betrokken.

Op basis van de ideeën van Mikula (1984), Reis (1984) en de bevindingen van Wijn en Van den Bos (2008) denk ik dat rechtvaardigheidswaarden niet alleen gedaan worden om te overtuigen, maar dat deze uitspraken daadwerkelijk een overtuigende werking hebben. Mensen gebruiken rechtvaardigheidswaarden om hun standpunt te ondersteunen en denken anderen er mee te kunnen overtuigen. Volgens mij betekent dit dat wanneer men naar rechtvaardigheid verwijst, een boodschap meer overtuigend is dan wanneer men niet naar rechtvaardigheid verwijst. Tevens hebben Wijn en Van den Bos laten zien dat een lagere mate van persoonlijke betrokkenheid zorgt voor een toename in gebruik van rechtvaardigheidswaarden. Naar aanleiding van deze bevinding vermoed ik dat opkomen voor persoonlijk belang niet samengaat met rechtvaardigheidswaarden. Dit komt volgens mij omdat bij verwijzing naar rechtvaardigheid een beroep wordt gedaan op een centrale morele norm (Cohen, 1986; Finkel, 2000). De inhoud van deze hogere morele norm strookt niet met persoonlijk belang. Daarom denk ik dat de mate van eigenbelang de overtuigingskracht van

rechtvaardigheidsuitspraken beïnvloed. Specifiek verwacht ik in studie 1 dat men bij gebruik van rechtvaardigheidswaarden meer wordt overtuigd wanneer de bron niet handelt uit eigenbelang dan wanneer de bron wel handelt uit eigenbelang. Een verlaging van eigenbelang zorgt volgens ons dus voor een hogere mate van overtuiging.

Ik denk dat dit effect van eigenbelang specifiek geldt bij het gebruik van rechtvaardigheidswaarden. Wanneer deze waarden niet worden gebruikt, zal volgens mij de morele kracht van de boodschap minder sterk zijn. De mate van eigenbelang is dan niet meer in strijd met de morele waarde van de boodschap en zal dus geen invloed uitoefenen op de overtuigingskracht ervan. Ik verwacht dan ook dat wanneer er geen rechtvaardigheidswaarden worden gebruikt, er geen verschillen zullen zijn in de mate van overtuiging tussen de eigenbelang condities.

Om de kennis over de overtuigingskracht van rechtvaardigheid uit te breiden, is het belangrijk na te gaan hoe mensen worden beïnvloed door rechtvaardigheidswaarden. Mogelijk kan meer grip verkregen worden op de vraag waarom mensen vaak naar rechtvaardigheid verwijzen door te onderzoeken hoe dergelijke waarden cognitief worden verwerkt. Vanuit de attitudeliteratuur is bekend dat er verschillende informatieverwerkingsstijlen zijn. Het Elaboration Likelihood Model (ELM, Petty & Cacioppo, 1981) gaat over de processen die verantwoordelijk zijn voor attitudeverandering en de sterkte van de attitudes die hier uit voortkomen (Petty & Wegener, 1998). Dit model stelt dat, afhankelijk van motivatie en de beschikbaarheid van cognitieve bronnen, mensen informatieverwerkingsstrategieën gebruiken die zorgen voor een korte en ondiepe verwerking of voor een uitgebreide en diepe verwerking van de gegeven informatie (Chun & Kruglanski, 2006). Eerder onderzoek laat zien dat rechtvaardigheidsinformatie snel, spontaan en automatisch verwerkt kan worden (bv. Hafer, 2000; Ham & Van den Bos, 2001). Tevens stelt de *fairness heuristic theory* dat rechtvaardigheid gezien kan worden als een besluitvormingsheuristiek (bv. Lind, Kulik, Ambrose & De Vera Park, 1993; Van den Bos, 2001). Ik denk dat deze snelle en heuristische kwaliteiten ook aan de basis kunnen liggen van de overtuigendheid van rechtvaardigheidswaarden. Hier wil ik in studie 2 meer inzicht in krijgen. Ik wil nagaan of mensen rechtvaardigheid gebruiken als heuristiek, of omdat de inhoudelijke kracht van deze waarden belangrijk is. Om meer te weten te komen over de verwerking van rechtvaardigheidswaarden, wordt de cognitieve capaciteit van mensen gemanipuleerd waardoor de informatieverwerkingsstijl wordt beïnvloed. Ik verwacht dat men

bij gebruik van rechtvaardigheidswoorden meer wordt overtuigd wanneer men cognitief is belast dan wanneer men niet cognitief is belast. Ik denk dat de hoeveelheid cognitieve capaciteit niet van belang is bij de verwerking van evaluatieve woorden. Ik verwacht dan ook dat wanneer evaluatieve woorden worden gebruikt er geen verschillen zijn wat betreft de mate van overtuiging tussen de cognitieve belasting manipulaties.

Samengevat onderzoek ik in de twee studies de overtuigingskracht van rechtvaardigheidsuitspraken. In beide studies worden de deelnemers geconfronteerd met een boodschap over de hongerproblematiek in Afrika. Vervolgens krijgen ze de mogelijkheid een bijdrage aan deze problematiek te leveren door een spel te spelen waarmee rijst wordt gedoneerd aan het Wereld Voedsel Programma van de Verenigde Naties. Ik verwacht de mate van overtuiging door de boodschap te kunnen bepalen aan de hand van het aantal seconden dat men dit spel speelt. Ik veronderstel dat naarmate men meer is overtuigd, men langer het spel zal spelen.

### Studie 1

In studie 1 bekeek ik het effect van gebruik van rechtvaardigheidswoorden op het gedrag van mensen. Tevens onderzocht ik welke rol de mate van eigenbelang speelt bij de overtuigendheid van rechtvaardigheidsuitspraken.

*Deelnemers en design.* 80 studenten (31 mannen en 49 vrouwen, leeftijd:  $M = 20.13$ ,  $SD = 2.54$ ) hebben meegedaan aan deze studie. Hiervoor kregen zij 6 euro of een proefpersoonuur. Deelnemers werden willekeurig verdeeld over de vier condities van het 2 (woordtype: rechtvaardigheidswoorden vs. geen rechtvaardigheidswoorden) x 2 (eigenbelang: wel vs. geen extra salaris voor de vrachtwagenchauffeur) tussen-proefpersonen design. De belangrijkste afhankelijke variabele binnen deze studie was het aantal seconden dat de deelnemers het Rijstspel (Free Education & Free Rice, 2007) speelden als functie van rechtvaardigheidsgebruik en eigenbelang. Aangezien eigenbelang volgens mij niet samen gaat met de morele kracht van rechtvaardigheid, was de verwachting dat men bij gebruik van rechtvaardigheidswoorden meer werd overtuigd wanneer de bron niet uit eigenbelang handelde dan wanneer de bron wel uit eigenbelang handelde. Wanneer er geen rechtvaardigheidswoorden gebruikt werden, verwachtte ik geen verschillen tussen de eigenbelangmanipulaties.

*Procedure.* Bij binnenkomst werden de deelnemers geïnstrueerd dat ze in een eigen computerruimte enkele computertaken te doen kregen. Gevraagd werd om alle instructies op het scherm goed te lezen. In de algemene instructie werd uitgelegd dat men twee filmfragmenten te zien zouden krijgen en dat vervolgens een aantal vragen over deze fragmenten zouden volgen. Het eerste filmfragment was een televisiereportage (Netwerk, 2007) van 4:34 minuten en was voor elke conditie hetzelfde. Direct daarna volgde het tweede filmfragment van 90 seconden. Het betrof een fictief interview met een Afrikaanse vrachtwagenchauffeur. Deze man sprak SiSwati, een Bantu taal die wordt gesproken in Swaziland. Deze taal werd door geen van de deelnemers herkend. Zodoende kon aan iedereen hetzelfde filmfragment getoond worden, terwijl de ondertiteling gevarieerd werd. Nadat de man had verteld wat voor werk hij deed, volgden de rechtvaardigheidsgebruik en eigenbelang manipulaties. De vrachtwagenchauffeur zei (manipulaties cursief): “Ik krijg hier *extra/niet* voor betaald. Er is veel armoede, maar ook veel rijkdom in de wereld. *Deze verdeling is oneerlijk.* Veel mensen in Afrika hebben hulp nodig om te kunnen overleven. *Daarom is het rechtvaardig dat arme mensen extra voedsel krijgen.* Ik moet hard werken, maar dat vind ik niet erg, *ik verdien er veel geld mee/ook al verdien ik er niks mee.* Ik vind het fijn dat ik ook een bijdrage kan leveren. *Ik werk namelijk graag mee aan een rechtvaardigere wereld.*” In de condities zonder rechtvaardigheidswaarden waren de zinnen waarin werd verwezen naar rechtvaardigheid verwijderd.

Na het bekijken van de twee filmfragmenten werd de Positive and Negative Affect Scale (Watson, Clark & Tellegen, 1988;  $\alpha = .76$ ) afgenomen als filler om deelnemers het idee te geven dat deze vragenlijst het werkelijke onderzoek was. Daarna werd men bedankt voor deelname aan het onderzoek. Nadat was uitgelegd dat men vervolgens vrijwillig mee kon doen aan een online spel waarmee rijst gedoneerd kon worden aan het Wereld Voedsel Programma van de Verenigde Naties, werd de webbrowser met het Rijstspel automatisch geopend. Het Rijstspel is een Engels synoniemspel waarbij elk correct antwoord 20 rijstkorrels oplevert. De deelnemers werd verteld dat het spel geen verplicht onderdeel van het onderzoek was en dat men ieder moment kon stoppen door op ESC te drukken. Hiermee werd de website afgesloten en keerde men terug naar het onderzoek. Ook werd een screenshot gemaakt van de webpagina. Op deze manier kon ik zien hoeveel rijstkorrels men had verdiend met het spel. Bovendien werd gemeten hoe lang men het Rijstspel had gespeeld.

*Mate van overtuiging.* Om de mate van overtuiging door het fragment te kunnen bepalen, werd gevraagd hoe overtuigend men de vrachtwagenchauffeur vond, in hoeverre men dacht dat hij doordringt tot de kijker van het fragment, hoe overredend men hem vond en in hoeverre men dacht dat hij de kijker van het fragment van zijn gelijk kon doen inzien. Deze vier vragen werden beantwoord op een 7 puntsschaal (1 = *helemaal niet*, 7 = *in zeer sterke mate*;  $\alpha = .88$ ).

*Eigenbelang controle vragen.* Om de manipulatie van eigenbelang te controleren, werd gevraagd in hoeverre men de vrachtwagenchauffeur belangeloos en onbaatzuchtig vond. Deze twee vragen werden beantwoord op een 7 puntsschaal (1 = *helemaal niet*, 7 = *in zeer sterke mate*;  $\alpha = .79$ ).

Tot slot kreeg men de mogelijkheid om aan te geven of tijdens de filmfragmenten iets was opgevallen. Tevens werd gecontroleerd of de deelnemers de taal spraken die de vrachtwagenchauffeur sprak en of ze het Rijstspel al eerder hadden gespeeld. Ook werden twee controle vragen over het filmfragment gesteld, namelijk welk product de vrachtwagenchauffeur vervoerde (rijst of graan) en of hij geld verdiende met dit werk of niet. Het onderzoek werd afgesloten met een debriefing waarin het doel van de studie uiteen werd gezet en waaruit bleek dat de vrachtwagenchauffeur een acteur was.

## *Resultaten*

*Manipulatie check.* Uit de univariate variantie analyse (ANOVA) bleek dat de eigenbelang manipulatie was geslaagd,  $F(1, 78) = 12.46, p < .001$ . Wanneer de vrachtwagenchauffeur geen extra salaris kreeg voor zijn werk bij de Verenigde Naties vonden deelnemers hem meer belangeloos ( $M = 4.18, SD = 1.09$ ) dan wanneer hij aangaf er extra salaris voor te krijgen ( $M = 3.39, SD = 0.90$ ).

*Overtuiging.* Een ANOVA liet een significant hoofdeffect van eigenbelang zien,  $F(1, 76) = 5.74, p < .02$ . Men vond de chauffeur overtuigender wanneer er geen sprake was van eigenbelang ( $M = 4.47, SD = 1.28$ ) dan wanneer er wel sprake was van eigenbelang ( $M = 3.82, SD = 1.14$ ). De ANOVA liet niet de verwachte interactie van woordtype en eigenbelang zien,  $F < 1$ . Evenwel werd binnen de rechtvaardigheidsconditie een enkelvoudig hoofdeffect gevonden dat een significantieniveau naderde, zodanig dat men meer was overtuigd wanneer er geen sprake was van eigenbelang ( $M = 4.51, SD = 0.28$ ) dan wanneer er wel sprake was van eigenbelang ( $M = 3.81, SD = 0.27$ ),  $F(1, 76) = 3.28, p = .07$ . Wanneer er geen



rechtvaardigheidswoorden werden gebruikt, waren er geen verschillen tussen de eigenbelang conditie ( $M = 3.82$ ,  $SD = 0.27$ ) en de geen eigenbelang conditie ( $M = 4.43$ ,  $SD = 0.28$ ) wat betreft de mate van overtuiging,  $F(1, 76) = 2.49$ ,  $p = .12$ . Er was geen significant hoofdeffect van woordtype,  $F < 1$ .

Tabel 1

*Gemiddelden en standaarddeviaties van mate van overtuiging in de verschillende condities (studie 1).*

Woordtype	Mate van eigenbelang			
	Geen eigenbelang		Eigenbelang	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Rv. woorden	4.51	1.33	3.81	1.17
Geen rv. woorden	4.43	1.27	3.82	1.15

*Noot:* Een hoger gemiddelde betekent dat deelnemers meer overtuigd zijn.

*Speeltijd.* Een ANOVA liet de verwachte interactie zien van woordtype en eigenbelang,  $F(1, 76) = 4.26$ ,  $p < .04$ . Nadere bestudering liet een enkelvoudig hoofdeffect van rechtvaardigheidswoorden zien ( $F(1, 76) = 4.13$ ,  $p < .05$ ), waaruit bleek dat men na gebruik van rechtvaardigheidswoorden meer tijd investeerde in het spelen van het spel wanneer er geen sprake was van eigenbelang ( $M = 292.36$ ,  $SD = 48.97$ ) dan wanneer er wel sprake was van eigenbelang ( $M = 154.98$ ,  $SD = 46.58$ ). Het enkelvoudige hoofdeffect van de conditie waarin geen rechtvaardigheidswoorden werden gebruikt bleek niet significant,  $F < 1$ . Wanneer er geen sprake was van eigenbelang ( $M = 187.07$ ,  $SD = 48.97$ ) speelde men dus niet korter dan wanneer er wel sprake was van eigenbelang ( $M = 247.04$ ,  $SD = 46.58$ ). Alle andere effecten waren niet significant, alle  $F$ 's  $< 1$ .

Tabel 2

*Gemiddelden en standaarddeviaties van speelduur van het Rijstspel in de verschillende condities (studie 1).*

Woordtype	Mate van eigenbelang			
	Geen eigenbelang		Eigenbelang	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Rv. woorden	292.36	254.98	154.98	114.05
Geen rv. woorden	187.07	192.11	247.04	261.57

*Noot:* Gemiddelden geven het aantal seconden dat men het Rijstspel speelde weer.

## Discussie

In studie 1 heb ik aangetoond dat mensen langer het Rijstspel speelden wanneer een belangeloze bron gebruik maakte van rechtvaardigheidswoorden dan wanneer een bron die uit eigenbelang handelde gebruik maakte van deze woorden. Het is blijkbaar belangrijk voor mensen dat de bron niet zelf profiteert van een situatie die hij onrechtvaardig vindt. Volgens

mijn verwachting is het effect van eigenbelang op het gedrag van mensen niet naar voren gekomen in de condities waarin geen rechtvaardigheidswaarden werden gebruikt. Tevens heb ik laten zien dat, onafhankelijk van het woordtype dat werd gebruikt, een onbaatzuchtige bron meer overtuigend werd gevonden dan een bron die uit eigenbelang handelde. De bijbehorende enkelvoudige hoofdeffecten gingen de voorspelde richting op en waren bijna significant.

## Studie 2

Het doel van studie 2 was te onderzoeken hoe rechtvaardigheidswaarden worden verwerkt. Ik wilde erachter komen of rechtvaardigheidswaarden overtuigend zijn vanwege de inhoudelijke kwaliteiten of vanwege de heuristische werking. Om dit te testen gebruikte ik een cognitieve belasting manipulatie. Hoe meer men cognitief belast is, hoe minder cognitieve capaciteit er zal overblijven voor de verwerking van de boodschap en hoe meer men gebruik zal maken van heuristieken. Bij lage cognitieve belasting en dus veel cognitieve capaciteit zijn heuristieken minder van belang en is er meer aandacht voor de inhoudelijke geldigheid van de boodschap. Een veel gebruikte vorm van cognitieve belasting is het onthouden van een cijferreeks tijdens het uitvoeren van een andere taak (bv. Arndt, Greenberg, Solomon, Pyszczynski & Simon, 1993; Mikulincer, Birnbaum, Woddis & Nachmias, 2000; Chun & Kruglanski, 2006). Het onthouden van de cijferreeks zorgt ervoor dat men wordt afgeleid (Tormala & Petty, 2004). De cognitieve capaciteit wordt hierdoor verkleind en dus zal men meer gebruik maken van heuristieken. Aangezien de argumenten die in deze studie werden gebruikt inhoudelijk niet heel sterk waren, denk ik dat men meer overtuigd raakt wanneer oppervlakkige informatie verwerking zal plaatsvinden.

*Deelnemers en design.* 85 studenten (28 mannen en 57 vrouwen, leeftijd:  $M = 21.01$ ,  $SD = 3.13$ ) hebben meegedaan aan deze studie. Hiervoor kregen zij 6 euro of een proefpersoonuur. Deelnemers werden willekeurig over de vier condities van het 2 (woordtype: rechtvaardigheidswaarden vs. evaluatieve woorden) x 2 (cognitieve belasting: hoog vs. laag) tussen-proefpersonen design verdeeld. De belangrijkste afhankelijke variabele was wederom het aantal seconden dat de deelnemers het Rijstspel speelden. De verwachting was dat men bij gebruik van rechtvaardigheidswaarden meer werd overtuigd onder condities van hoge cognitieve belasting dan onder condities van lage cognitieve belasting. Bij gebruik

van evaluatieve woorden verwachtte ik geen verschillen tussen de cognitieve belasting manipulaties.

*Procedure.* Bij binnenkomst werden de deelnemers geïnstrueerd dat ze in een eigen computerruimte enkele computertaken te doen kregen. Er werd verteld dat alle nodige instructies op het beeldscherm zouden verschijnen. Het onderzoek werd ingeleid met een algemene instructie waarin werd uitgelegd dat de studie ging over hoe goed mensen in staat waren om twee dingen tegelijk te doen. Om dit te testen kreeg men twee filmfragmenten te zien over de hongercrisis in Afrika en moest men een cijferreeks onthouden. Het eerste filmfragment was voor elke conditie hetzelfde en betrof een promotiefilm van de Wereld Voedsel Dag (Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2008). Dit fragment duurde 30 seconden. Vervolgens verscheen de cijferreeks die men moest onthouden. In de hoge cognitieve belasting conditie ging het om de cijferreeks 89474093 en in de lage cognitieve belasting conditie om de cijferreeks 456. Men kreeg 30 seconden de tijd om de cijferreeks te onthouden, daarna begon automatisch het tweede filmfragment van 44 seconden. Dit betrof een fictief interview met een medewerker van de Verenigde Naties. Een ingekorte versie van het filmfragment uit studie 1 werd gebruikt. In het fragment zei de VN medewerker (manipulaties cursief): “Ik werk inmiddels al meer dan 5 jaar voor het Wereld Voedsel Programma van de Verenigde Naties. Ik ben gaan werken bij de VN vanwege de *oneerlijke/ongelijke* situatie in Afrika. Er is veel armoede maar ook veel rijkdom in de wereld. Deze verdeling is *oneerlijk/verkeerd*. Het is *onrechtvaardig/slecht* dat mensen in Afrika weinig voedsel hebben. Zij hebben hulp nodig om te kunnen overleven. Ik vind het fijn dat ik ook een bijdrage kan leveren. Ik werk namelijk graag mee aan een *rechtvaardigere/betere* wereld.” Na dit filmfragment moest men direct de cijferreeks invoeren. Daarna werd gevraagd in hoeverre men de VN medewerker overtuigend vond, in hoeverre men dacht dat hij doordringt tot de kijker van het fragment en hoe overredend men hem vond. Deze drie vragen werden beantwoord op een 7 puntsschaal (1 = *helemaal niet*, 7 = *in zeer sterke mate*;  $\alpha = .73$ ).

Vervolgens werd de deelnemers verteld dat ze zelf een bijdrage konden leveren aan het Wereld Voedsel Programma door het Rijstspel te spelen. Elk correct antwoord in een Engels synoniemspel leverde 20 rijstkorrels op. De website van dit spel werd automatisch geopend en men kon elk moment stoppen door op ESC te drukken. Hiermee werd een screenshot van de laatste pagina gemaakt en werd de webbrowser afgesloten. Bovendien werd het aantal seconden dat men het spel speelde gemeten. Ook werd gevraagd welke taal de VN

medewerker sprak en of men zelf ook deze taal sprak. Tevens kreeg men de mogelijkheid om te noteren wat was opgevallen tijdens de fragmenten. Tot slot werd gevraagd of men in het verleden al van het Rijstspel had gehoord, of het al had gespeeld. Het onderzoek werd afgesloten met een debriefing waarin het doel van de studie uiteen werd gezet en waaruit bleek dat de VN medewerker een acteur was.

### Resultaten

*Overtuiging.* Een ANOVA liet een significante interactie zien,  $F(1, 81) = 4.15, p < .05$ . Deze interactie was weliswaar in de voorspelde richting, maar de enkelvoudige hoofdeffecten bleken niet significant. Er waren geen statistisch significante verschillen binnen de rechtvaardigheidsconditie tussen deelnemers die cognitief waren belast ( $M = 4.17, SD = 0.21$ ) en deelnemers die niet cognitief waren belast ( $M = 3.78, SD = 0.22$ ),  $F(1, 81) = 1.66, p = .20$ . Ook bij gebruik van evaluatieve woorden waren er geen statistisch significante verschillen tussen deelnemers die cognitief waren belast ( $M = 3.79, SD = 0.20$ ) en deelnemers die niet cognitief waren belast ( $M = 4.26, SD = 0.22$ ),  $F(1, 81) = 2.54, p = .12$ . De overige effecten waren niet significant, alle  $F$ 's  $< 1$ .

Tabel 3

*Gemiddelden en standaarddeviaties van mate van overtuiging in de verschillende condities (studie 2).*

Woordtype	Cognitieve belasting			
	Hoge cognitieve belasting		Lage cognitieve belasting	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Rv. woorden	4.17	0.90	3.78	1.03
Ev. woorden	3.79	0.95	4.26	0.98

*Noot:* Een hoger gemiddelde betekent dat deelnemers meer overtuigd zijn.

*Speeltijd.* Ik verwachtte een interactie van woordtype en cognitieve belasting, maar een ANOVA liet dit effect niet zien,  $F(1, 81) = 1.07, p = .30$ . Specifiek verwachtte ik dat vooral bij rechtvaardigheidswoorden de invloed van cognitieve belasting zichtbaar zou zijn, maar de resultaten geven geen ondersteuning aan deze hypothese,  $F < 1$ . Er werd wel een marginaal significant enkelvoudig hoofdeffect voor evaluatieve woorden gevonden,  $F(1, 81) = 3.17, p < .08$ , zodanig dat men bij evaluatieve woorden het spel langer speelde onder lage cognitieve belasting ( $M = 364.13, SD = 64.74$ ) dan onder hoge cognitieve belasting ( $M = 209.97, SD = 57.60$ ). De ANOVA liet bovendien een hoofdeffect van woordtype zien. Men speelde het spel langer in de evaluatieve conditie ( $M = 278.09, SD = 364.34$ ) dan in de

rechtvaardigheidsconditie ( $M = 165.86$ ,  $SD = 166.33$ ),  $F(1, 81) = 3.85$ ,  $p < .05$ . Het hoofdeffect van cognitieve belasting bleek niet significant,  $F(1, 81) = 2.17$ ,  $p = .14$ .

Tabel 4

*Gemiddelden en standaarddeviaties van speelduur van het Rijstspel in de verschillende condities (studie 2).*

Woordtype	Cognitieve belasting			
	Hoge cognitieve belasting		Lage cognitieve belasting	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Rv. woorden	152.97	139.10	180.03	194.71
Ev. woorden	209.97	248.50	364.13	465.65

*Noot:* Gemiddelden geven het aantal seconden dat men het Rijstspel speelde weer.

### *Discussie*

In studie 2 heb ik laten zien dat er een interactie is tussen woordtype en cognitieve belasting wat betreft de mate van overtuiging door het filmfragment. Aangezien onder condities van hoge cognitieve belasting oppervlakkige informatieverwerking plaatsvindt, wordt mijn idee betreft de heuristische werking van rechtvaardigheidswoorden bevestigd. Echter, nadere bestudering liet zien dat er geen enkelvoudige hoofdeffecten aanwezig waren. De resultaten gaan de goede richting op, de verschillen zijn daarentegen niet significant.

Wat betreft speelduur zijn er geen verwachte effecten gevonden. Ik heb niet kunnen aantonen dat men langer het spel speelde bij gebruik van rechtvaardigheidswoorden onder condities van hoge cognitieve belasting dan onder condities van lage cognitieve belasting. Wel is er een marginaal significant effect gevonden wat betreft het gebruik van evaluatieve woorden: wanneer men niet cognitief was belast, speelde men langer het spel dan wanneer men wel cognitief was belast.

### Algemene discussie

Huidige studies waren opgezet om meer inzicht te krijgen in het gebruik van rechtvaardigheidsuitspraken in communicatie. Ik heb gekeken naar het effect van rechtvaardigheidsgebruik op het gedrag van mensen. In beide studies kregen deelnemers een filmfragment te zien waarin wel of geen rechtvaardigheidswoorden gebruikt werden, waarna ze vervolgens het Rijstspel konden spelen. Ik redeneerde dat de overtuiging door het filmfragment kon worden bepaald aan de hand van het aantal seconden dat men het spel speelde. Hoe langer men het spel speelde, hoe meer men was overtuigd.

In studie 1 heb ik gekeken naar het effect van eigenbelang op de overtuigingskracht van rechtvaardigheid. Ik heb laten zien dat men langer het Rijstspel speelde wanneer een belangeloze bron gebruik maakte van rechtvaardigheidswaarden dan wanneer een bron die uit eigenbelang handelde deze woorden gebruikte. Dit effect van eigenbelang was afwezig wanneer er geen rechtvaardigheidswaarden gebruikt werden. In studie 2 werd ingegaan op de cognitieve verwerking van rechtvaardigheidswaarden. De verwachting was dat door middel van een cognitieve belasting manipulatie kon worden aangetoond dat rechtvaardigheidsuitspraken op heuristische wijze verwerkt worden. Echter, dit heb ik niet met significante resultaten kunnen aantonen.

De resultaten van studie 1 zijn een aanvulling op eerder onderzoek naar rechtvaardigheid aangezien wordt aangetoond dat de mate van eigenbelang van de bron van invloed is op de overtuigingskracht van rechtvaardigheidswaarden. Gebleken is dat deze woorden meer overtuigend waren wanneer de bron onbaatzuchtig was. De overtuigingskracht van rechtvaardigheid gaat dus verloren wanneer iemand uit eigenbelang handelt. Met deze resultaten ondersteun ik het idee van Wijn en Van den Bos (2008) dat wanneer een boodschap teveel eigenbelang uitstraalt, de kans op weerstand wordt vergroot. Het effect van eigenbelang is specifiek voor rechtvaardigheidswaarden en komt niet naar voren in situaties waarin deze woorden niet worden gebruikt. Dit resultaat ondersteunt de verwevenheid van rechtvaardigheid en eigenbelang, twee zaken die blijkbaar slecht samengaan. Tevens zijn de resultaten van studie 1 belangrijk omdat ze aantonen dat rechtvaardigheidswaarden het gedrag van mensen beïnvloeden. Dit is een belangrijke bevinding omdat ik denk dat het gedrag van mensen vaak informatiever is dan attitudes (Nisbett & Wilson, 1977).

In studie 2 wilde ik aan de hand van een cognitieve belasting manipulatie laten zien dat rechtvaardigheidsuitspraken als heuristisch worden verwerkt. Er werden echter geen verschillen gevonden tussen de cognitieve belasting manipulaties wat betreft de mate van overtuiging. Ik heb de heuristische verwerking van rechtvaardigheidsuitspraken dus niet kunnen aantonen. Wellicht was de cognitieve belasting manipulatie niet sterk genoeg, waardoor de cognitieve capaciteit vrij groot bleef. Een suggestie voor vervolgonderzoek is dan ook om deelnemers bijvoorbeeld slechts 15 seconden de tijd te geven om de cijferreeks te onthouden (zoals in onderzoek van Pontari & Schlenker, 2000). Een andere mogelijkheid is om de taak moeilijker te maken, door deelnemers bijvoorbeeld vanaf 1000 terug te laten tellen in stappen van 7 (zoals in experiment 4 van Ambady & Gray, 2002). Het kan ook zijn dat

zowel de hoge als de lage cognitieve belasting conditie zorgde voor een vermindering in cognitieve capaciteit. Om dit uit de weg te gaan is het mogelijk om deelnemers in de lage cognitieve belasting conditie geen cijferreeks te laten onthouden, zoals in het onderzoek van Gilbert en Hixon (1991) het geval was.

*Aandachtspunten.* De twee studies waren beiden het laatste onderdeel in een reeks experimenten. Het kan zijn dat de onderdelen die voorgingen aan mijn studie van invloed zijn geweest op de resultaten. Hoewel ik heb gemeten hoe lang het duurde voordat de deelnemers bij ons onderdeel aankwamen en ik hier bij de analyses voor heb gecontroleerd, kan de invloed niet worden uitgesloten. De invloed van andere onderdelen kan worden uitgesloten door mijn studie aan het begin van de reeks experimenten te plaatsen. Mogelijk komen de verwachtingen hierdoor beter naar voren. Een tweede aandachtspunt is dat ik in studie 2 geen manipulatie van eigenbelang heb gebruikt. Ik heb hiervoor gekozen aangezien in studie 1 is gebleken dat onbaatzuchtigheid belangrijk is voor de overtuigingskracht van rechtvaardigheid. Een pretest ( $N = 18$ ) toonde aan dat men de VN medewerker uit het filmfragment van studie 2 erg belangeloos vond ( $M = 5.44$ ,  $SD = 0.92$ ;  $1 = \text{handelt heel erg uit eigenbelang}$ ,  $7 = \text{handelt helemaal niet uit eigenbelang}$ ). Aan de hand van deze pretest leek het mij overbodig in studie 2 de mate van eigenbelang nog te manipuleren. Echter, in vervolgonderzoek kan nader gekeken worden naar het effect van een expliciete eigenbelang manipulatie.

*Conclusie.* De resultaten van de twee studies dragen bij aan de kennis over de overtuigingskracht van rechtvaardigheid in communicatie. Een belangrijk vernieuwend punt in deze lijn van onderzoek is dat ik heb gekeken naar de relatie tussen rechtvaardigheid en eigenbelang. Ik heb laten zien dat een belangeloze bron die gebruik maakt van rechtvaardigheid meer overtuigend is dan een bron die uit eigenbelang handelt. Tevens heb ik de invloed van het gebruik van rechtvaardigheidswoorden op het gedrag van mensen aangetoond. Ik heb niet kunnen aantonen hoe rechtvaardigheidswoorden worden verwerkt. Toekomstig onderzoek zou bijvoorbeeld door aanpassingen in de cognitieve belasting manipulatie hier meer licht op kunnen werpen.

De bevindingen van de twee studies kunnen relevant zijn voor reclamemakers. Zij kunnen de overtuigingskracht van hun campagnes optimaliseren door gebruik te maken van de combinatie van rechtvaardigheid en onbaatzuchtigheid. Daarnaast zijn de bevindingen potentieel relevant voor politici en beleidsmakers. Wanneer zij zich bewust worden van het

feit dat het beter is om onbaatzuchtig voor de dag te komen en tevens gebruik te maken van rechtvaardigheid, zal hun invloed kunnen toenemen. Eigenlijk is deze bewustwording voor iedereen van belang, omdat het mensen een sterkere positie geeft in een conversatie.

Ter afsluiting wil ik vermelden dat dit onderzoek ook een kleine bijdrage heeft geleverd aan de hongerproblematiek in Afrika. Alle deelnemers van mijn onderzoeken hebben het Rijstspel gespeeld en hebben gezamenlijk in totaal 117600 rijstkorrels verdiend. Dit betekent dat er ongeveer 2,5 kilo rijst is gedoneerd aan het Wereld Voedsel Programma van de Verenigde Naties.

### Referenties

- Ambady, N., & Gray, H. M. (2002). On Being Sad and Mistaken: Mood Effects on the Accuracy of Thin-Slice Judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(4), 947-961.
- Arndt, J., Geenberg, J., Solomon, S., Pyszczynski, T., & Simon, L. (1993). Suppression, Accessibility of Death-Related Thoughts, and Cultural Worldview Defense: Exploring the Psychodynamics of Terror Management. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(1), 5-18.
- Bobocel, D. R., Agar, S. E., Meyer, J. P., & Irving, P. G. (1998). Managerial Accounts and Fairness Perceptions in Conflict Resolution: Differentiating the Effects of Minimizing Responsibility and Providing Justification. *Basic and Applied Social Psychology*, 20, 133-143.
- Chun, W. Y., & Kruglanski, A. W. (2006). The Role of Task Demand and Processing Resources in the Use of Base-Rate and Individuating Information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(2), 205-217.
- Cohen, R. L. (1986). Introduction. In R.L. Cohen (Ed.), *Justice: Views from the Social Sciences* (pp. 1-9). New York: Plenum Press.
- Finkel, N. J. (2000). But It's Not Fair! Commonsense Notions of Unfairness. *Psychology, Public Policy and Law*, 6, 898-952.
- Finkel, N. J. (2001). *Not Fair! The Typology of Common Sense Unfairness*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Folger, R., & Cropanzano, R. (1998). *Organizational Justice and Human Resource*



- Management*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Folger, R., & Konovsky, M. A. (1989). Effects of Procedural and Distributive Justice on Reactions to Pay Raise Decisions. *Academy of Management Journal*, 32, 115-130.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (9 september 2008). Climate Change is Global, it's Impact is Personal. Geraadpleegd 29 oktober 2008 van <http://www.fao.org/getinvolved/getinvolved-home/getinvolved-multimedia/en/>.
- Free Education & Free Rice (7 oktober 2007). Free Rice. Geraadpleegd 2 juli 2008, van <http://www.freerice.com>.
- Gilbert, D. T., & Hixon, J. G. (1991). The Trouble of Thinking: Activation and Application of Stereotypic Beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(4), 509-517.
- Greenberg, J. (1994). Using Socially Fair Treatment to Promote Acceptance of a Work Site Smoking Ban. *Journal of Applied Psychology*, 79(2), 288-297.
- Hafer, C. L. (2000). Do Innocent Victims Threaten the Belief in a Just World? Evidence from a Modified Stroop Task. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(2), 165-173.
- Hafer, C. L., & Olson, J. M. (1993). Beliefs in a Just World, Discontent, and Assertive Actions by Working Women. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19(1), 30-38.
- Ham, J., & Van den Bos, K. (2008). Not Fair for Me! The Influence of Personal Relevance on Social Justice Inferences. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 699-705.
- Lerner, M. J. (1991). Integration Societal and Psychological Rules of Entitlement. In R. Vermunt, & H. Steensma (Eds.), *Social Justice in Human Relations, Vol. 1* (pp. 13-32). New York: Plenum Press.
- Lind, E. A., Kulik, C. T., Ambrose, M., & De Vera Park, M. V. (1993). Individual and Corporate Dispute Resolution: Using Procedural Fairness as a Decision Heuristic. *Administrative Science Quarterly*, 38(2), 224-251.
- Messick, D. M., & Sentis, K. (1983). Fairness, Preference, and Fairness Biases. In D.M. Messick, & K. S. Cook (Eds.), *Equity Theory: Psychological and Sociological Perspectives* (pp. 61-94). New York: Praeger.
- Mikula, G. (1984). Justice and Fairness in Interpersonal Relations: Thoughts and Suggestions. In H. Tjafel (Ed.), *The Social Dimension, Vol. 1* (pp. 204-227). Cambridge: Cambridge University Press.
- Mikula, G. (1993). On the Experience of Injustice. In W. Stroebe, & M. Hewstone (Eds.),

- European Review of Social Psychology*, Vol. 4 (pp. 232-244). Chichester, UK: Wiley.
- Mikula, G., & Wenzel, M. (2000). Justice and Social Conflict. *International Journal of Psychology*, 35, 126-135.
- Mikulincer, M., Birnbaum, G., Woddis, D., & Nachmias, O. (2000). Stress and Accessibility of Proximity-Related Thoughts: Exploring the Normative and Intraindividual Components of Attachment Theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(3), 509-523.
- Netwerk (15 augustus 2007). Bijzondere Armoedebestrijding in Rwandees Dorp. Geraadpleegd 22 juli 2008 van <http://player.omroep.nl/embed/aflevering/5276127>.
- Nisbett, R., & Wilson, T. (1977). Telling More Than We Know: Verbal Reports on Mental Processes. *Psychological Review*, 84, 231-259.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1981). *Attitudes and Persuasion: Classic and Contemporary Approaches*. Dubuque, IA: Wm. C. Brown.
- Petty, R. E., & Wegener, D. T. (1998). Attitude Change: Multiple Roles for Persuasion Variables. In: D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.). *The Handbook of Social Psychology* (pp. 323-390). Boston, Massachusetts: McGraw-Hill.
- Pfeffer, J., & Langton, N. (1993). The Effect of Wage Dispersion on Satisfaction, Productivity and Working Collaboratively: Evidence from College and University Faculty. *Administrative Science Quarterly*, 38(3), 382-407.
- Pontari, B. A., & Schlenker, B. R. (2000). The Influence of Cognitive Load on Self-Presentation: Can Cognitive Busyness Help as Well as Harm Social Performance? *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(6), 1092-1108.
- Rawls, J. (2005). *A Theory of Justice: Original Edition*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Reis, H. T. (1984). The Multidimensionality of Justice. In R. Folger (Ed.), *The Sense of Injustice: Social Psychological Perspectives* (pp. 25-61). New York: Plenum Press.
- Tennen, H., & Affleck, G. (1991). Blaming Others for Threatening Events. *Psychological Bulletin*, 108(2), 209-232.
- Tormala, Z. L., & Petty, R. E. (2004). Source Credibility and Attitude Certainty: A Metacognitive Analysis of Resistance to Persuasion. *Journal of Consumer Psychology*, 14(4), 427-442.
- Tyler, T. R., & Degoey, P. (1996). Trust in Organizational Authorities: The Influence of

- Motive Attributions on Willingness to Accept Decisions. In R. M. Kramer & T. R. Tyler (Eds.), *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research* (pp. 331-356). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Van den Bos, K. (2001). Uncertainty Management: The Influence of Uncertainty Salience on Reactions to Perceived Procedural Fairness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(6), 931-941.
- Vermunt, R., Wit, A., Van den Bos, K., & Lind, A. (1996). The Effects of Unfair Procedure on Negative Affect and Protest. *Social Justice Research*, 9(2), 109-119.
- Watson, D., Clark, L. A., & Tellegen, A. (1988). Development and Validation of Brief Measures of Positive and Negative Affect: The PANAS Scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 1063-1070.
- Wijn, R., & Van den Bos, K. (2008). On the Social-Communicative Function of Justice: The Influence of Communication Goals and Personal Involvement on the Use of Justice Assertions. *Aangeboden ter publicatie*.
- Zohar, D. (1995). The Justice Perspective of Job Stress. *Journal of Organizational Behavior*, 16(5), 487-495.

## Bijlage 1: Stageverslag

*Motivatie.* Door middel van een interne onderzoeksstage hoopte ik een beter beeld te krijgen van de onderzoekswereld, om er zo achter te komen of ik me hier na mijn studie mee wil bezighouden. Na het Bacheloronderzoek had ik positieve ervaringen met de werkzaamheden in het lab, maar had ik nauwelijks ervaring met het opzetten en programmeren van een experiment, aangezien we gebruik maakten van bestaande vragenlijsten. Dit aspect leek me juist erg interessant en was voor mij een reden om een onderzoeksstage te gaan doen.

*Werkzaamheden.* Allereerst ben ik begonnen met het lezen van diverse wetenschappelijke artikelen om meer inzicht te krijgen in de rechtvaardigheidstheorie. Nadat ik me voldoende had ingelezen en we hadden bedacht welke vorm het experiment zou krijgen, heb ik me beziggehouden met het maken van de filmfragmenten en het opstellen van alle vragen. Dit alles heb ik met behulp van het programma Authorware samengevoegd tot het uiteindelijke experiment. Tijdens het draaien van het experiment ben ik in het lab aanwezig geweest om deelnemers te begeleiden. Toen er voldoende mensen hadden meegedaan – we hebben voor beide experimenten moeten bijdraaien – heb ik de resultaten ingevoerd en geanalyseerd in SPSS. Uiteindelijk heb ik al deze stappen en bijbehorende informatie verwerkt in een onderzoeksverslag. Tevens heb ik nog verschillende werkzaamheden voor Remco verricht. Van zijn voorgaande studies heb ik de vragenlijsten in Word verwerkt zodat een correlatieve studie kon worden uitgevoerd. Daarnaast heb ik van een set andere vragenlijsten het aantal rechtvaardigheidswaarden geteld. Deze gegevens had Remco nodig ter aanvulling van het artikel dat hij wil publiceren. Tevens heb ik enkele dagen voor Remco in het lab doorgebracht, waar ik assisteerde bij de werving en begeleiding van deelnemers.

*Positieve ervaringen.* Mijn meest positieve ervaring is dat ik het afgelopen jaar veel heb geleerd. Niet alleen wat betreft de theorie, maar ook wat betreft uitvoerende werkzaamheden zoals het programmeren van de experimenten in Authorware en het analyseren van de data in SPSS. Het zoeken naar en ondertitelen van de filmfragmenten vond ik erg leuk om te doen. Ik zag in eerste instantie best op tegen het analyseren van de data, omdat ik weinig kennis had van SPSS. Het begin was dan ook lastig, maar uiteindelijk ging het me goed af en vond ik het leuk om de data te analyseren.

*Minder positieve ervaringen.* Na een aantal weken bezig te zijn geweest met het uitwerken van een onderzoeksplan, kwamen we tot de conclusie dat dit idee toch niet goed

aansloot op de studies die Remco eerder had gedaan. We hebben toen een stap terug gedaan en zijn met een nieuwe opzet begonnen. Op dat moment vond ik dit erg jammer en voelde het alsof veel werk voor niets was geweest. Ik beseft me nu dat dit absoluut niet het geval is en dat het bij het leerproces hoort. Het zet je met beide benen op de grond en zorgt ervoor dat je met een kritische blik weer verder gaat. Daarnaast vond ik het moeilijk om de twee vakken die ik in blok 1 moest volgen, te combineren met de stage. Beide studieonderdelen kostten erg veel tijd. Wat nogal onhandig uitkwam was het feit dat onze studie in het lab draaide tijdens de tentamenweek. Ten eerste zorgde dit ervoor dat er maar weinig studenten meededen aan het experiment. Ten tweede bracht het voor mij redelijk wat stress met zich mee, aangezien ik moest assisteren in het lab, terwijl ik ook moest studeren voor mijn tentamen.

*Leerpunten.* Het wat mij betreft belangrijkste leerpunt is dat ik meer zelfstandig te werk moet gaan. Ik was vaak te snel geneigd om contact op te nemen met Remco wanneer ik ergens niet uit kwam. Gelukkig gaf hij vaak niet direct antwoord op mijn vraag, maar gaf hij een handreiking waarmee ik, door zelf na te denken, verder kon. Een ander leerpunt is dat ik in het vervolg nauwkeuriger en zorgvuldiger moet zijn bij het opzetten van een onderzoek. Ik heb geleerd dat er veel zaken zijn waar je als onderzoeker rekening mee moet houden. Naarmate het onderzoek vorderde, heb ik gemerkt dat zelfs de kleinste zaken van invloed kunnen zijn op het eindresultaat. Ik denk dat hier vooral sprake is van ervaring, en dat je naarmate je meer onderzoeken hebt opgezet, steeds nauwkeuriger zal zijn en ook weet waar je allemaal rekening mee moet houden.

*Conclusie.* Deze onderzoeksstage is een positieve ervaring geweest en het lijkt me leuk om in de toekomst dan ook verder te gaan met het doen van onderzoek. Wel zou ik liever nog wat meer praktijkgericht te werk gaan. Het lijkt me bijvoorbeeld leuk om een maatschappelijk relevante campagne te maken, te onderzoeken of het gestelde doel ermee wordt bereikt en indien nodig aan de hand van de bevindingen de campagne aan te passen. Het lijkt me dus interessant om met het onderzoek niet alleen kennis te vergaren, maar om deze kennis ook echt toe te passen.

Ter afsluiting wil ik Remco Wijn heel erg bedanken voor zijn tijd, inzet en begeleiding het afgelopen jaar. Ik heb erg veel van hem geleerd en ben door zijn enthousiasme het doen van onderzoek steeds leuker gaan vinden.