

Universiteit Utrecht
Master psychologie, Sociale Psychologie

THESIS/STAGEVERSLAG

Prosociaal versus Prozelf

Sociale waarde oriëntatie als moderator op het effect van ongeremdheid bij de reactie op
onterechte overbetaling



Céline Bosma

18-06-2010

Begeleider: Kees van den Bos

Tweede beoordelaar: Esther Papies

ECTS: 45

Studentnummer: 3449629

Samenvatting

In deze scriptie is nagegaan hoe mensen reageren op onterechte overbetaling. Uit eerder onderzoek is gebleken dat een ongeremde staat niet per se negatief hoeft te zijn.

Een ongeremde staat kan er voor zorgen dat mensen eerder hulp geven of eerder protesteren tegen een onterechte overbetaling. Deze laatste bevinding werd ondersteund in de huidige scriptie. Deelnemers in een ongeremde staat waren minder tevreden met de verkregen beloning dan deelnemers zonder een ongeremde staat. Een nieuwe factor die in dit onderzoek is meegenomen is de sociale waarde oriëntatie van een persoon. Er is nagegaan of deze het effect van ongeremdheid op protestgedrag bij overbetaling zou kunnen modereren. Dit is getoetst door studenten op de Universiteit Utrecht in een prozelf staat te brengen en studenten op de Erasmus Universiteit in een prosociale staat te brengen. Dit gebeurde door middel van een gemixte zinnen taak. Bij een aantal variabelen verdween het effect van ongeremdheid wanneer mensen geprimeed waren met een prozelf waarde oriëntatie. Op de Erasmus Universiteit kwam echter een omgekeerd effect van ongeremdheid naar voren. Ongeremde deelnemers zonder prosociale prime gaven daar juist minder commentaar op de overbetaling dan deelnemers geprimeed met een prosociale waarde oriëntatie. De invloed van een prozelf en prosociale prime bleek helaas niet overal even eenduidig. Al met al is wederom aangetoond dat minder remmingen goed kunnen zijn voor een mens.

Wanneer mensen worden overbetaald kunnen ze twee dingen doen. Of ze denken aan zichzelf en houden het geld, of ze denken aan hoe oneerlijk het is en weigeren het geld aan te nemen. In deze scriptie zal worden nagegaan wat meespeelt in de beslissing om een onterechte overbetaling aan te nemen of juist te weigeren. Wanneer mensen plotseling in een publieke situatie komen waarin zij onverwacht meer geld ontvangen dan zij hadden verwacht, dan zullen zij in eerste instantie overdonderd zijn. Vooral als hierbij vermeld wordt dat een volgende persoon hierdoor minder geld zal ontvangen. De vraag die dan boven komt is “hoe reageer ik hierop?”.

Volgens de gelijkheidstheorie kan gesproken worden van een eerlijke situatie wanneer er een balans is tussen de bijdrage en de beloning van twee personen (Walster, Berscheid & Walster, 1973). In een overbetalingssituatie is dat duidelijk niet het geval. De ene persoon krijgt namelijk een grotere beloning dan de andere persoon, terwijl zij dezelfde bijdrage hebben geleverd. Mensen zullen zich ongemakkelijk voelen wanneer zij zich in een dergelijke situatie bevinden en zullen minder tevreden zijn met de beloning (Peters, van den Bos & Karremans, 2004). Daarnaast verkeren mensen die worden overbetaald ook nog eens in een conflict tussen eigenbelang, namelijk wat zij zelf willen, en rechtvaardigheid, dus hetgeen doen dat goed en eerlijk is (Peters e.a., 2004). Deze factoren kunnen eraan bijdragen dat mensen het moeilijk vinden om adequaat te reageren in een dergelijke overbetalingssituatie.

Daarnaast voelen mensen zich niet altijd even vrij om tegen onrechtvaardige acties, zoals onterechte overbetaling, in te gaan. Vooral niet als deze onrechtvaardige acties in een publieke situatie plaats vinden. Een proces dat hier onder andere aan ten grondslag ligt is publieke gedragsinhibitie. Dit houdt in dat wanneer iemand besluit op een bepaalde manier te reageren in een onverwachte situatie, zijn of haar gedrag door de omstanders negatief geëvalueerd kan worden. Het risico om negatief geëvalueerd te worden inhibeert mensen om te handelen in onzekere situaties (Latané & Nida, 1981).

Volgens Van den Bos en collega's (2009) speelt het *Behavioral Inhibition System* een belangrijke rol bij publieke gedragsinhibitie. Dit systeem inhibeert namelijk gedrag dat kan leiden tot negatieve of pijnlijke uitkomsten (Carver & White, 1994). En dit is precies wat er gebeurt bij publieke gedragsinhibitie. Uit onderzoek van Van den Bos en collega's (2009) blijkt echter dat deze publieke gedragsinhibitie kan worden opgeheven wanneer mensen geprimed worden met ongeremdheid. Zo bleek dat mensen die herinnerd werden aan hun eigen ongeremdheid vaker en sneller hulpgedrag vertoonden in noodsituaties dan mensen waarbij ongeremdheid niet saillant was gemaakt.

Venhoeven en collega's (2009) hebben op deze bevinding voortgebouwd en hebben

het toegepast op onterechte overbetaling. Zij verwachtten dat wanneer mensen in een ongeremde staat gebracht werden, zij niet alleen sneller in zouden grijpen in noodsituaties maar ook eerder zouden protesteren tegen onterechte overbetaling. Dit bleek inderdaad zo te zijn. Deelnemers die aan hun eigen ongeremdheid herinnerd waren weigerden vaker de overbetaling en waren minder tevreden over de overbetaling vergeleken met de deelnemers die niet in een ongeremde staat gebracht waren (Venhoeven e.a., 2009). In mijn onderzoek zal verder worden gebouwd op de studies naar ongeremdheid en onterechte overbetaling.

Sociale Waarde Oriëntatie

Een factor die mogelijk invloed gehad kan hebben op het feit of mensen wel of niet zouden protesteren tegen een onterechte overbetaling is iemands sociale waarde oriëntatie. Sociale waarde oriëntatie kan worden gedefinieerd als de voorkeur voor bepaalde patronen in uitkomsten voor jezelf of voor de ander (Messick & McClintock, 1968). Er zijn drie verschillende oriëntaties te onderscheiden namelijk een prosociale, een individualistische en een competitieve oriëntatie. Mensen met een prosociale oriëntatie willen graag de gedeelde uitkomst verhogen en het verschil minimaliseren tussen uitkomsten voor henzelf en voor de ander. Mensen met een individualistische oriëntatie willen graag hun eigen uitkomst verhogen en houden hierbij weinig rekening met de uitkomst van anderen. Als laatste zijn er mensen met een competitieve oriëntatie, zij willen de grootste uitkomst krijgen en zullen het verschil tussen de uitkomst van henzelf en anderen willen maximaliseren (Van Lange, Otten, De Bruin & Joireman, 1997). De twee laatste oriëntaties, de individualistische en de competitieve oriëntatie, worden vaak gecombineerd tot een groep van prozelf oriëntatie omdat ze beide gericht zijn op het maximaliseren van eigen uitkomsten (Smeesters, Warlop, Van Avermaet, Corneille, & Yzerbyt, 2003).

Wanneer mensen willen deelnemen aan een onderzoek of bereid zijn een vragenlijst in te vullen dan zegt dit wat over de sociale waarde oriëntatie van deze persoon. Helpt deze persoon graag andere mensen en werkt deze persoon graag samen, of is deze persoon meer op zijn of haar eigenbelang gericht? In mijn onderzoek wordt ervan uitgegaan dat de mensen die graag deel willen nemen aan een onderzoek en een vragenlijst willen invullen eerder een prosociale oriëntatie hebben dan een prozelf oriëntatie. Dit is afgeleid uit bevindingen die laten zien dat mensen die een prosociale identiteit hebben eerder hulpgedrag vertonen en vaker vrijwilligerswerk doen (Grube & Piliavin, 2000; Penner & Finkelstein, 1998). Er is ook direct bewijs te vinden voor de aanname dat deelnemers die meedoen aan onderzoek vaker een prosociale waarde oriëntatie hebben. Uit het onderzoek van Van Prooijen en collega's

(2008) had 61% van de deelnemers een pro sociale waarde oriëntatie. In het onderzoek van Van Dijk en collega's (2004) hadden 63.1% en 55.3% een pro sociale waarde oriëntatie. Hier kan uit worden afgeleid dat er over het algemeen meer pro sociale mensen meedoen aan onderzoek en deze oriëntatie dus invloed kan hebben op de uitkomsten.

Zoals eerder genoemd wordt een pro sociale waarde oriëntatie gekenmerkt door het verschil tussen uitkomsten voor jezelf en voor de ander te minimaliseren. Hieruit kan worden afgeleid dat pro sociale mensen eerder zouden moeten protesteren als zij worden overbetaald, er zijn dan immers geen gelijke uitkomsten voor jezelf en volgende proefpersoon. Uit de beschrijving van de pro zelf waarde oriëntatie, het maximaliseren van eigen uitkomsten, zou kunnen worden afgeleid dat mensen met een hoge pro zelf waarde oriëntatie minder snel zullen protesteren tegen een onterechte overbetaling simpelweg omdat zij dan de grootste uitkomst in hun zak kunnen steken. De sociale waarde oriëntatie van een persoon zou het effect van ongeremdheid dus kunnen modereren.

Uit eerder onderzoek is gebleken dat een pro sociale en pro zelf waarde oriëntatie door middel van primen saillant gemaakt kunnen worden (Smeesters e.a., 2003; Nelson & Norton, 2005; Grant e.a., 2007). Nu zullen een aantal onderzoeken besproken worden die laten zien dat het primen van een sociale waarde oriëntatie, zowel een pro sociale als een pro zelf oriëntatie, invloed kan hebben op verschillende soorten gedrag.

Onderzoek van Smeesters en collega's (2003) liet zien dat de mate van samenwerking beïnvloed kan worden door een moraliteit en een machtprime. Deze twee termen kunnen beiden aan verschillende waarde oriëntaties worden gekoppeld. Sociale waarden oriëntatie is niet alleen gelinkt aan verschillen in gedrag maar ook hoe men andersmans gedrag beoordeelt. Pro socialen beoordelen andermans gedrag in termen van moraliteit, iemand die meewerkt zal worden gezien als een moreel en eerlijk persoon en iemand die niet meewerkt is immoreel en oneerlijk. Pro zelf georiënteerden beoordelen andermans gedrag in termen van macht en competentie, iemand die meewerkt zal worden gezien als sterk en competent en iemand die niet meewerkt wordt gezien als zwak en onintelligent. Dit verschil in beoordelen wordt ook wel het macht vs. moraliteit fenomeen genoemd (Smeesters e. a., 2003). Uit het onderzoek kwam naar voren dat mensen hun gedrag, geuit in de mate van samenwerking, assimileerden tot de moraliteit oftewel pro sociale prime of tot de machtsprime oftewel pro zelfprime. De pro sociale prime zorgde dus voor meer samenwerking en de pro zelf prime zorgde voor minder samenwerking.

In een onderzoek van Grant en collega's (2007) werden werknemers geprime met een pro sociale identiteit. De pro sociale identiteit modereerde vervolgens de reactie op procedurele

onrechtvaardigheid. Uit het onderzoek van Nelson en Norton (2005) kwam naar voren dat het primen van een prosociale identiteit de toewijding naar vrijwilligerswerk van de deelnemers deed verhogen. Ook nam het daadwerkelijke vrijwilligerswerk drie maanden later toe door de prosociale identiteitsprime.

Voor zover bekend is er nog nooit onderzocht wat de rol van sociale waarde oriëntatie is bij de reactie op onterechte overbetaling, en dan met name de rol in het effect van ongeremdheid. Het is goed om hier verder onderzoek naar te doen omdat dan duidelijk kan worden welke factoren nog meer mee spelen in het effect van ongeremdheid op protestgedrag (Van den Bos e.a., 2009; Venhoeven e.a., 2009). Aangezien onterechte overbetaling ook in het dagelijks leven voor kan komen, bijvoorbeeld mensen die onterecht teveel belastingteruggave of teveel salaris ontvangen, zal verder inzicht in de onderliggende processen van reacties op overbetaling wellicht handstaven kunnen bieden voor het vergroten van protest bij onterechte overbetaling.

In deze thesis zal door middel van het primen van een prozelf en een prosociale waarde oriëntatie worden nagegaan of de sociale waarde oriëntatie het effect van ongeremdheid zal modereren bij protest tegen onterechte overbetaling. De vraagstelling die centraal staat in dit onderzoek is de volgende: Modereert sociale waarde oriëntatie het effect van ongeremdheid op protest bij onterechte overbetaling? In het eerste experiment wordt nagegaan of een prozelf prime het effect van ongeremdheid beïnvloedt. Verwacht wordt dat het effect van ongeremdheid opgeheven wordt wanneer deelnemers geprimed zijn met een prozelf waarde oriëntatie.

Experiment 1

Methode

Deelnemers en experimenteel ontwerp

Aan dit experiment hebben in totaal 99 studenten van de Universiteit Utrecht (UU) meegedaan. De deelnemers werden willekeurig toegewezen aan één van de vier condities van het 2 (Prozelf: aanwezig vs. afwezig) x 2 (Saillantie: ongeremd vs. normale dag) ontwerp. Er deden 38 mannen en 61 vrouwen mee en de leeftijd van de deelnemers lag tussen de 18 en 29 jaar ($M = 21.70$, $SD = 2.55$). Van de studenten had 97% de Nederlandse nationaliteit, 1% de Turkse identiteit, 1% de Venezolaanse identiteit en bij 1% was de nationaliteit onbekend. Het opleidingsniveau van de deelnemers was voornamelijk VWO (66.6%) of WO (32.3%). Van

de deelnemers vond 5.3% de vragenlijst moeilijk, 58.9% vond de vragenlijst niet moeilijk en niet makkelijk, 32.6% vond de vragenlijst makkelijk en 3.2% vond de vragenlijst te makkelijk.

Procedure en materiaal

De participanten werden geworven op de campus van de UU. De deelnemer werd aangesproken met de vraag of hij/zij twee euro wilde verdienen door het invullen van een vragenlijst voor een afstudeeronderzoek. Als dit het geval was dan werd de vragenlijst overhandigd met een instructie op de voorkant. Hier stond op dat de deelnemer na het invullen van de vragenlijst de beloning van twee euro overhandigd zou krijgen en vervolgens nog een evaluatieformulier moest invullen. De eerste helft van de vragenlijst bestond uit een *Scrambled Sentence Task* (Srull & Wyer, 1979). Hierbij moest men van door elkaar gemixte woorden een grammaticaal correcte zin maken. In de prozelf conditie waren de 10 zinnen uit de taak gericht op eigenbelang. In de neutrale conditie bestond de taak uit 10 neutrale zinnen. De twee verschillende taken zijn terug te vinden in Bijlage 1. Het tweede deel van de vragenlijst bevatte drie vragen over ongeremdheid of drie vragen over een normale dag (Van den Bos e.a., 2009). De vragen over een ongeremdheid bestonden uit de volgende: Zou u hieronder zo kort mogelijk een situatie willen beschrijven waarin u geen remmingen voelde? Zou u hieronder zo kort mogelijk willen omschrijven hoe u zich gedroeg in die situatie zonder remmingen? Wilt u hieronder, zo kort mogelijk, beschrijven welke emoties u voelde toen u geen remmingen voelde? De vragen over een normale dag bestonden uit: Zou u hieronder zo kort mogelijk een gewone dag uit uw leven willen beschrijven? Zou u hieronder zo kort mogelijk willen omschrijven hoe u zich gedraagt op zo'n normale dag? Wilt u hieronder, zo kort mogelijk, beschrijven welke emoties u voelt op zo'n normale dag? (Van den Bos e.a., 2009).

In totaal waren er vier verschillende soorten vragenlijsten, voor elke conditie één. Wanneer de deelnemer klaar was met de vragenlijst kreeg hij/zij door de experimentleider drie euro in plaats van twee euro aangeboden, met de mededeling dat de volgende dan ter compensatie wel een euro minder zou krijgen. Vervolgens werd gevraagd of de deelnemer het evaluatieformulier wilde invullen, die bestond uit 14 vragen en een taak waarin zij punten moest verdelen tussen zichzelf en iemand anders. Bij de vragen konden de deelnemers onder anderen aangeven in hoeverre ze tevreden waren met de beloning, in hoeverre ze deze eerlijk vonden en in hoeverre ze geneigd waren om te protesteren. Dit konden ze aangeven op een schaal van 1 (*volledig oneens*) tot 7 (*volledig mee eens*). De overige vragen zijn terug te

vinden in Bijlage 2. Deze evaluatievragen zijn overgenomen uit een evaluatieformulier dat gebruikt is in eerder onderzoek naar overbetaling (Venhoeven e.a., 2009). Ook werd deelnemers gevraagd om een taak te maken, bestaande uit 9 items, waarin zij een aantal punten moesten verdelen tussen henzelf en een zogenaamde onbekende andere persoon (Van Lange e.a. 1997). Met deze taak kon de sociale waarde oriëntatie van de deelnemers gemeten worden. Zij konden per item drie keuzes maken en elke optie representeerde een bepaalde waarde oriëntatie. Een voorbeeld is de keuze tussen optie A: 500 punten voor jezelf en 100 punten voor de ander, B: 500 punten voor jezelf en 500 punten voor de ander of C: 550 punten voor jezelf en 300 punten voor de ander. Optie A representeert een competitieve oriëntatie, het laat namelijk een maximaal verschil zien tussen eigen uitkomst en andermans uitkomst (keuze A: $500 - 100 = 400$, vs B: $500 - 500 = 0$ en C: $550 - 300 = 250$). Optie B staat voor een prosociale oriëntatie zien, de gezamenlijk uitkomst is het hoogst (1000) en er is een gelijke verdeling (500 voor jezelf en de ander). Optie C staat voor een individualistische oriëntatie, de eigen uitkomst is namelijk gemaximaliseerd ongeacht andermans uitkomst (550 vs keuze A:500 en B:500). Aan de hand van deze taak zijn studenten ingedeeld in verschillende sociale waarde oriëntaties. Zij werden ingedeeld in een sociale waarde oriëntatie wanneer tenminste 6 keuzes consistent waren met deze oriëntatie. Van de studenten werden 76 (77%) geclassificeerd als prosociaal, 15 (15%) als individualistisch, 1 (1%) als competitief en 6 (6%) studenten konden niet geclassificeerd worden. De experimentleider noteerde achteraf de reactie van de deelnemer en of deze het extra geld aannam of weigerde. Het volledige evaluatieformulier is terug te vinden in Bijlage 2.

Resultaten

Eerst zal worden ingegaan op een significante bevinding die het oorspronkelijke ongeremdheidseffect weergeeft. Daarna zullen een aantal significante resultaten worden besproken die de hypothese ondersteunen dat het effect van ongeremdheid wordt opgeheven door een prozefprime. Vervolgens zijn in Bijlage 3 nog een aantal interessante marginale effecten terug te vinden. Bij de resultaten moet vermeld worden dat er slechts bij één variabele een significante driewegsinteractie was tussen de sociale waarde oriëntatie als gemeten eigenschap, saillantie van ongeremdheid en de prozefmanipulatie. Sociale waarde oriëntatie als onafhankelijke variabele had dus geen invloed op de gevonden effecten. De manipulatie van de sociale waarde oriëntatie door middel van een prozef primetaak had echter wel invloed op de reacties.

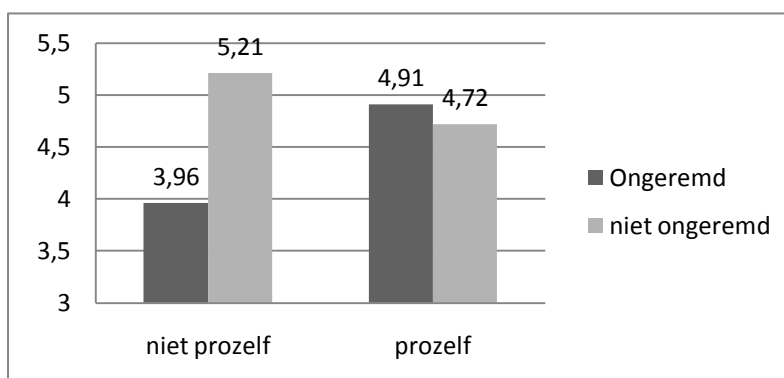
Uit het huidige onderzoek bleek dat de aanwezigheid van prozef en de saillantie van

ongeremdheid een effect hadden op hoe rechtmatig verkregen de deelnemers de overbetaling vonden. Bij de vraag, “vindt u de beloning rechtmatig verkregen?”, kwam na een MANOVA analyse een significant interactie-effect tussen saillantie van ongeremdheid en de aanwezigheid van een prozef mindset naar voren, $F(1, 92) = 4.05, p < .05$. In de prozef afwezige condities vonden de deelnemers in de ongeremde staat de beloning minder rechtmatig verkregen ($M = 3.96, SD = 1.97$) dan de deelnemers in de normale dag conditie ($M = 5.21, SD = 1.50$), $F(1, 92) = 6.08, p < .02$. Ongereemdheid zorgde er dus voor dat mensen de beloning minder rechtmatig verkregen vonden dan de mensen in de normale dag conditie. Deze bevinding is ook in eerder onderzoek terug te vinden (Venhoeven e.a., 2009).

Het effect van ongeremdheid blijkt echter te worden opgeheven in de prozefcondities. In de prozef aanwezig condities vonden de deelnemers in de ongeremde staat de beloning namelijk even rechtmatig verkregen ($M = 4.91, SD = 1.75$) als de deelnemers in de normale dag conditie ($M = 4.72, SD = 1.77$), $F(1, 92) = 0.13, p > .70$. Wanneer mensen met prozefzinnen geprimed worden blijkt het effect van ongeremdheid, zoals deze in de prozef afwezige condities te zien was, te worden opgeheven. Deze bevinding ondersteunt de hypothese dat de prozefmanipulatie het effect van ongeremdheid op protestgedrag opheft.

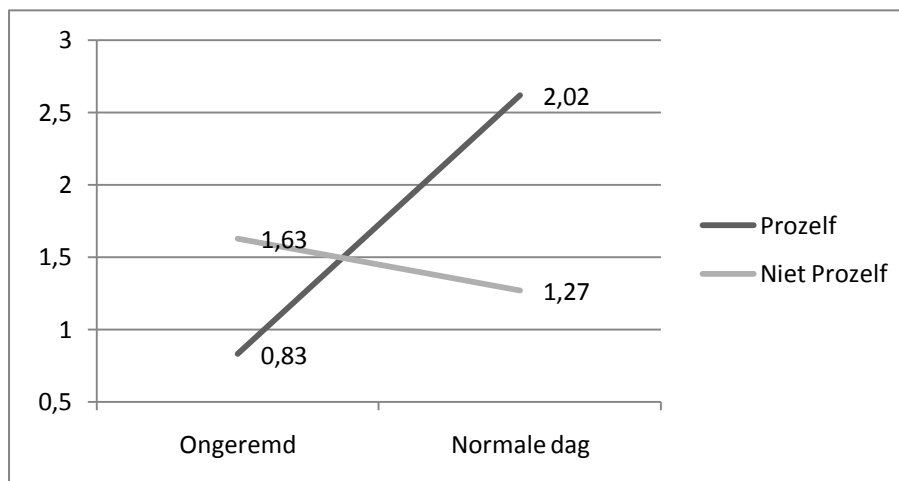
Naast de kolommen zijn ook de rijen van het 2 x 2 ontwerp geanalyseerd. Hieruit bleek dat deelnemers in de ongeremdheid condities de beloning enigszins rechtmatiger verkregen vonden wanneer zij geprimed waren met de prozef taak ($M = 4.91, SD = 1.75$) dan de deelnemers in de prozef afwezige conditie ($M = 3.96, SD = 1.97$), $F(1, 92) = 3.55, p < .07$. Dit effect was slechts marginaal significant te noemen. De deelnemers in de normale dag conditie die geprimed waren met een prozef oriëntatie vonden de beloning ongeveer even rechtmatig verkregen ($M = 4.72, SD = 1.77$) als de deelnemers die niet geprimed waren met een prozef oriëntatie ($M = 5.21, SD = 1.50$), $F(1, 92) = 0.91, p > .30$. De gevonden resultaten zijn te vinden in de hieronder weergegeven Figuur 1.

Figuur 1 Interactie-effect: vindt u de beloning rechtmatig verkregen? (Experiment 1)



Er is nog een bevinding die laat zien dat de prozelfmanipulatie effect heeft gehad. Bij de vraag, “in hoeverre bent u ontevreden over de beloning die u kreeg?”, is een GLM analyse uitgevoerd waarbij sociale waarde oriëntatie als continue gestandaardiseerde onafhankelijke variabele werd meegenomen. Uit deze analyse is een interactie-effect naar voren gekomen tussen de prozelfmanipulatie, saillantie van ongeremdheid en sociale waarde oriëntatie, $F(1, 84) = 7.67, p < .01$. Na verdere analyse van dit interactie-effect bleek dat het interactie-effect tussen prozelf en saillantie alleen significant aanwezig was bij mensen die een hoge prosociale waarde oriëntatie hadden en die geprimeed waren met de prozelfprime, $F(1, 84) = 4.67, p < .04$. Mensen met een hoge prosociale oriëntatie ($-1 SD$) waren door de prozelfprime minder ontevreden met de beloning in de ongeremdheid conditie ($M = 0.83, SD = 0.42$) dan de mensen in de normale dag conditie ($M = 2.02, SD = 0.36$). De combinatie van de prozelfprime en ongeremdheid zorgde er dus voor dat prosociale mensen meer prozelfgericht werden en minder ontevreden waren met de beloning. Hier is dus te zien dat de prozelfmanipulatie het effect van ongeremdheid op heeft gegeven en mensen ondanks de ongeremdheid toch meer tevreden zijn met het geld. Naast de prozelf aanwezige condities is er ook gekeken naar de prozelf afwezige condities. Hier waren de mensen in de normale dag conditie enigszins minder ontevreden met de beloning ($M = 1.27, SD = 0.40$) dan de mensen in de ongeremdheid conditie ($M = 1.63, SD = 0.40$), $F(1, 84) = 0.42, p > .50$. Dit verschil was niet significant. Het gevonden interactie-effect is terug te vinden in Figuur 2.

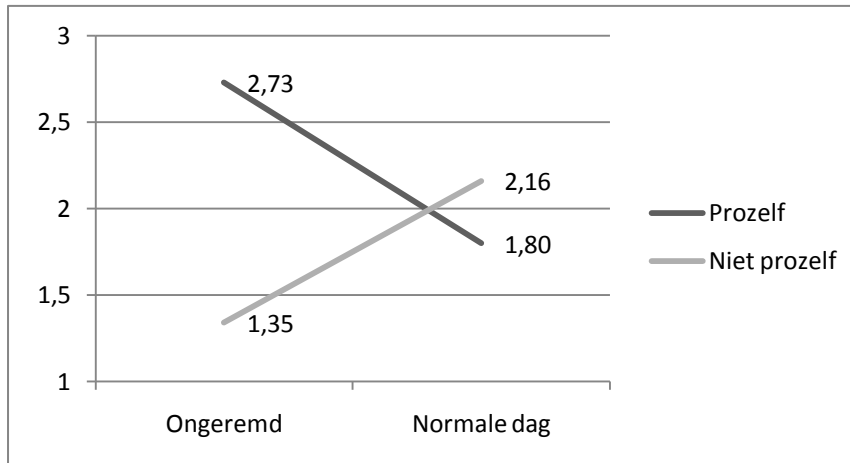
Figuur 2: Ontevredenheid bij deelnemers met een lage ($-1 SD$) prozelf waarde oriëntatie (Experiment 1)



Bij de deelnemers met een hoge prozelf oriëntatie ($+ 1 SD$) was het interactie-effect niet significant aanwezig. Toch worden kort de gevonden resultaten benoemd. Bij de prozelf afwezige condities waren de deelnemers in de ongeremdheid conditie enigszins minder ontevreden ($M = 1.35, SD = 0.43$) dan de mensen in de normale dag conditie ($M = 2.16, SD =$

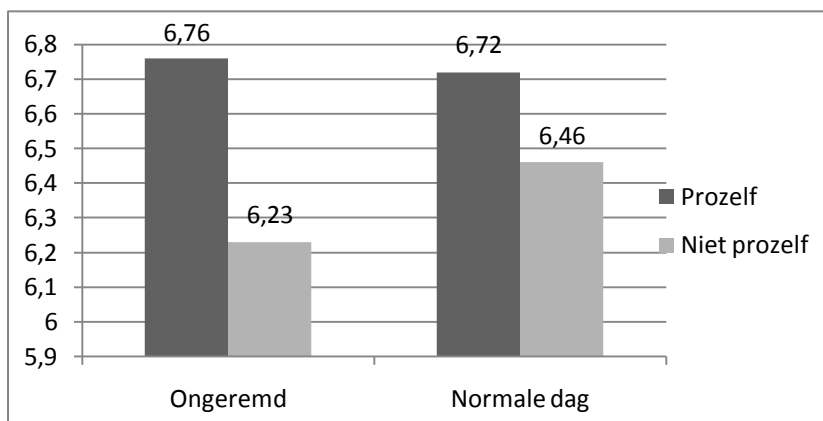
0.32), $F(1, 84) = 2.31, p > .13$. Dit verschil is op zijn best marginaal significant te noemen. Bij de prozelf aanwezige condities waren de mensen in de ongeremdheid conditie enigszins meer ontevreden ($M = 2.73, SD = 0.52$) dan de deelnemers in de normale dag conditie ($M = 1.80, SD = 0.40$), $F(1, 84) = 2.047, p > .15$. Deze bevindingen zijn weergegeven in Figuur 3.

Figuur 3: Ontevredenheid bij deelnemers met een hoge (+1 SD) prozelf waarde oriëntatie (Experiment 1)



Na een MANOVA analyse is er een hoofdeffect gevonden voor de prozelfmanipulatie bij de vraag, “in hoeverre bent u tevreden met de verkregen beloning?”, $F(1, 95) = 4.07, p < .05$. De deelnemers in de prozelf aanwezige condities waren meer tevreden met de beloning in de normale dag conditie ($M = 6.72, SD = 0.74$) en de ongeremdheid conditie ($M = 6.70, SD = 0.77$) dan de deelnemers zonder een prozelfprime in de ongeremdheid conditie ($M = 6.25, SD = 1.03$) en de normale dag conditie ($M = 6.46, SD = 0.98$). De prozelfmanipulatie zorgde er dus voor dat het effect van ongeremdheid, minder tevreden zijn met het geld, werd opgeheven en mensen toch meer tevreden waren. De mensen in de prozelf afwezige ongeremdheid conditie waren minder tevreden met het geld, dus hier was het effect van ongeremdheid wel enigszins aanwezig. Het resultaat is terug te vinden in de onderstaande Figuur 4.

Figuur 4 Hoofdeffect van prozelf: In hoeverre bent u tevreden met de verkregen beloning? (Experiment 1)



Aan de hand van deze bevindingen kan geconcludeerd worden dat mensen die in een staat van ongeremdheid zijn gebracht de beloning minder rechtmatig verkregen vinden. Ook kan geconcludeerd worden dat de prozefmanipulatie effect kan hebben op het protestgedrag van deelnemers in de ongeremdheid conditie. Het effect van ongeremdheid kan namelijk worden opgeheven door de prozefmanipulatie. Mensen die geprimed zijn met prozefzinnen vinden de beloning, ondanks de ongeremdheidmanipulatie, rechtmatiger verkregen en zijn minder ontevreden met de beloning.

In het eerste experiment zijn nog twee interessante resultaten gevonden. Deze gevonden effecten zijn een stuk zwakker maar toch zijn ze het benoemen waard. Hoewel deze resultaten niet altijd onder het significantie niveau van .10 vallen worden zij voor het gemak toch marginaal significant genoemd aangezien zij allen onder een significantieniveau vallen van .20. Deze resultaten worden in Bijlage 3 toegelicht.

Discussie

Uit het eerste experiment bleek dat wanneer mensen in een staat van ongeremdheid zijn gebracht, zij de beloning minder rechtmatig verkregen vonden dan wanneer mensen in een normale staat zijn. Dit ondersteunt de eerdere bevindingen op het gebied van ongeremdheidmanipulatie. Een tweede bevinding is dat het effect van ongeremdheid soms kan worden opgeheven door mensen in een prozef mindset te brengen. Aan de hand van de bevindingen in het eerste experiment heb ik nagedacht over hoe de invloed van een prozef waarde oriëntatie op een andere manier aangetoond kan worden. Als het ongeremdheid effect werd opgeheven door een prozef waarde oriëntatie prime dan zou dit effect ook moeten worden opgeheven in een doelgroep waarin mensen al een hoge prozef waarde oriëntatie hebben.

Aangezien aan de UU veel sociale studies gevolgd kunnen worden kan dit erop wijzen dat mensen daar een meer prosociale waarde oriëntatie hebben. Dit zou anders kunnen zijn op een universiteit waar veel studies worden gegeven die gericht zijn op economie en geld in plaats van op mensen. Een onderwerp dat onder anderen voorkomt in studies zoals economie is hoe het best winsten behaald kunnen worden. Dit is tevens een kenmerk van een prozef waarde oriëntatie (Van Lange, Otten, De Bruin & Joireman, 1997). Wellicht hebben studenten die economie studeren dan ook een hogere prozef waarde oriëntatie.

De Erasmus Universiteit Rotterdam (EUR) staat bekend om zijn economische studies. Dit kan erop wijzen dat studenten op deze universiteit meer een prozef waarde oriëntatie hebben. Verwacht werd daarom dat op de EUR precies een omgekeerd effect van

ongeremdheid gevonden zou worden. Studenten zouden immers een hogere prozelf waarde oriëntatie moeten hebben en dit zou het effect van ongeremdheid op moeten heffen.

De hypothese die hieruit voortvloeit is de volgende: het ongeremdheidseffect zou niet naar voren moeten komen in de neutrale prime conditie.

Het effect van ongeremdheid zou echter wel naar voren moeten komen wanneer mensen in een prosociale staat verkeren, aangezien het effect van ongeremdheid op de UU bij prosociale studenten naar voren kwam. De hypothese die hieruit voortvloeit is: het ongeremdheidseffect komt wel naar voren wanneer deelnemers geprimeed zijn met een prosociale waarde oriëntatie. Om mensen in een prosociale staat te brengen is besloten om de prozelf primetaak uit het eerste experiment te vervangen door een prosociale primetaak. Bij deze taak moeten mensen tevens woorden in de goede volgorde zetten maar nu zijn de zinnen gericht op anderen, bijvoorbeeld 'ik help graag andere mensen'. De volledige prosociale primetaak is terug te vinden in Bijlage 1. Er wordt dus verwacht dat het effect van ongeremdheid juist in de prosociale primeconditie naar voren komt en dat het wordt opgeheven in de neutrale prime conditie, door de verwachte hoge prozelf waarde oriëntatie van studenten aan de EUR. Nu zal worden ingegaan op de uitvoering van het tweede experiment.

Experiment 2

Methode

Deelnemers en experimenteel ontwerp

Aan het tweede experiment hebben in totaal 101 studenten van de EUR meegedaan. De deelnemers werden willekeurig toegewezen aan één van de vier condities van het 2 (Prosociaal: aanwezig vs. afwezig) x 2 (Saillantie: ongeremd vs. normale dag) ontwerp. Er deden 56 mannen en 45 vrouwen mee en de leeftijd van de deelnemers lag tussen de 18 en de 28 jaar ($M = 21.92$, $SD = 2.53$). Van de studenten had 93.1 % een Nederlandse nationaliteit, de overige 6.9 % had een buitenlandse nationaliteit. Het opleidingsniveau van de deelnemers bestond uit VWO (43.6 %) HBO (11.9 %) of WO (44.4 %). Van de deelnemers volgde 73.3 % een meer zelfzuchtige studie zoals economie en 26.7 % volgde een meer sociaal gerichte studie zoals filosofie. Van de studenten had 59.4 % een prosociale waarde oriëntatie en 32.6 % had een prozelf waarde oriëntatie; de overige studenten waren niet classificeerbaar.

Procedure en materiaal.

De deelnemers van het tweede experiment werden geworven op de campus van de EUR. De

procedure was gelijk aan die van het eerste experiment. De deelnemer werd aangesproken met de vraag of hij/zij twee euro wilde verdienen door het invullen van een vragenlijst voor een afstudeeronderzoek. Als dit het geval was dan werd de vragenlijst overhandigd met een instructie op de voorkant. Hier stond op dat de deelnemer na het invullen van de vragenlijst de beloning van twee euro overhandigd zou krijgen en vervolgens nog een evaluatieformulier moest invullen. De vragenlijst was identiek aan die van het eerste experiment behalve dat de prozelf conditie nu vervangen werd door een prosociale conditie. Dit hield in dat de *Scrambled Sentence Task* (Srull & Wyer, 1979) nu bestond uit zinnen die gericht waren op het belang van anderen in plaats van zinnen gericht op het eigenbelang. Een voorbeeld van een zin uit de prosociale primetaak was ‘ik help graag andere mensen’. De volledige prosociale primetaak is terug te vinden in Bijlage 1. Nadat de deelnemers de vragenlijst hadden ingevuld werd wederom drie euro aangeboden in plaats van de verwachte twee euro met de melding dat de volgende ter compensatie een euro minder zou ontvangen. Na het in ontvangst nemen van het geld werd gevraagd of ze het evaluatieformulier wilden invullen die gelijk was aan het evaluatieformulier in het eerste experiment. In het tweede experiment is er alleen een extra vraag toegevoegd, namelijk welke opleiding de studenten volgden. Dit ten behoeve van het onderscheiden tussen de meer zelfzuchtige en de meer prosociale opleidingen. Bij de vragen in het evaluatieformulier konden de proefpersonen onder anderen weer aangeven in hoeverre zij gelukkig waren met de beloning, hoe groot de beloning was die zij ontvangen hadden en of zij geneigd waren om te protesteren en of zij dit wel of niet gedaan hadden. Voor het gehele evaluatieformulier wordt doorverwezen naar Bijlage 2.

Ook werd deelnemers gevraagd om de taak te maken, bestaande uit 9 items, waarin zij een aantal punten moesten verdelen tussen henzelf en een zogenaamde onbekende andere persoon (Van Lange e.a. 1997). Aan de hand van deze taak zijn studenten ingedeeld in verschillende sociale waarde oriëntaties. Van de studenten konden 60 (59.4%) als prosociaal worden geclassificeerd, 27 (26.7%) als individualistisch, 6 (5.9%) als competitief en 8 (7.9%) studenten waren niet classificeerbaar. Achteraf noteerde de experimentleider op een apart formulier de reactie van de deelnemer op de overbetaling.

Resultaten

Allereerst kan genoemd worden dat er op de EUR significant meer prozelf georiënteerde studenten studeren. Na analyse van de taak waarmee sociale waarde oriëntatie werd gemeten bleek dat op de UU 17.39% van de deelnemers een prozelf waarde oriëntatie had. Op de EUR had 32.60% van de deelnemers een prozelf waarde oriëntatie. Het verschil tussen de twee

universiteiten bleek significant, $\chi^2(1, N = 185) = 7.78, p < .01$. Bij de analyses van de afhankelijke variabelen uit het evaluatieformulier is proefpersoon 92 verwijderd vanwege een te hoge Cook-waarde van .06.

Eerst zal er een significante bevinding worden besproken die de gestelde hypothesen ondersteunen. Daarna zullen de overige significante resultaten worden besproken. In Bijlage 4 zijn de marginale bevindingen terug te vinden. Wel moet worden vermeld dat er geen drieweginteractie is gevonden tussen de sociale waarde oriëntatie, saillantie van ongeremdheid en de prosociale manipulatie. Verschillen in sociale waarde oriëntatie als eigenschap hadden dus geen invloed op de gevonden effecten. De manipulatie van sociale waarde oriëntatie, in dit geval met een prosociale primetaak, had echter wel invloed op de reacties.

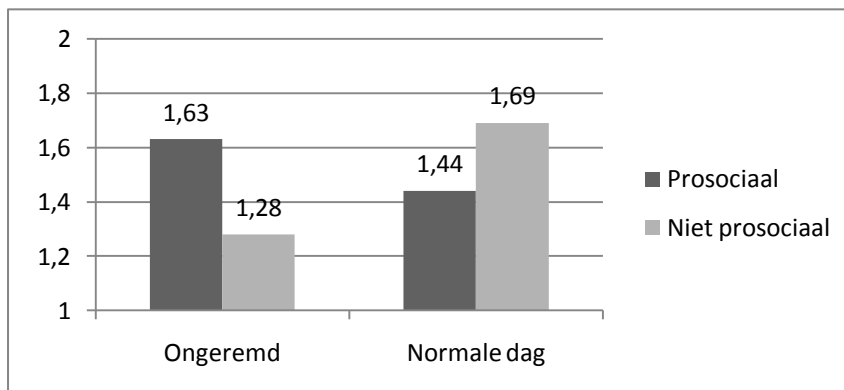
Belangrijkste Resultaten

Zoals aan de hand van de gestelde hypothese verwacht werd, is er bij de doelgroep met een hoge prozelf waarde oriëntatie een omgekeerd effect van ongeremdheid naar voren gekomen. De deelnemers in de prosociaal afwezige condities gaven minder commentaar wanneer zij in een staat van ongeremdheid verkeerden ($M = 1.28, SD = 0.46$) dan de deelnemers in de normale dag conditie ($M = 1.69, SD = 0.47$), $F(1, 96) = 9.29, p < .01$. Dus in plaats van meer commentaar te geven in een ongeremde staat, wat verwacht zou worden aan de hand van het ongeremdheidseffect, gaven de ongeremde deelnemers hier juist minder commentaar. Deze bevinding kwam naar voren uit een interactie-effect tussen de prosociale manipulatie en de saillantie van ongeremdheid, $F(1, 96) = 9.56, p < .01$, bij de vraag “heeft u commentaar gegeven op de hoogte van de beloning?”. Het effect van ongeremdheid kan hier mogelijk zijn opgevoerd door de prozelf oriëntatie van de deelnemers.

Ook kwam naar voren dat de deelnemers in de prosociaal aanwezige condities enigszins meer commentaar gaven in de ongeremdheid conditie ($M = 1.63, SD = 0.50$) dan de deelnemers in de normale dag conditie ($M = 1.44, SD = 0.51$), $F(1, 96) = 1.78, p < .19$. Dit verschil was op zijn best marginaal significant te noemen. Wel was er een significant verschil te zien tussen de deelnemers in de ongeremdheid condities. Zo gaven deelnemers meer commentaar op de hoogte van de beloning nadat zij geprimeerd waren met een prosociale oriëntatie ($M = 1.63, SD = 0.50$) dan de deelnemers in de prosociaal afwezige conditie ($M = 1.28, SD = 0.46$), $F(1, 96) = 6.35, p < .02$. Dit resultaat ondersteunt de hypothese dat het ongeremdheidseffect juist wel naar voren moest komen wanneer mensen zich in een prosociale staat bevinden. Mogelijk kan een prosociale prime de prozelf waarde oriëntatie modereren

waardoor mensen toch meer commentaar leveren als zij ongeremd zijn gemaakt. Daarnaast kan nog genoemd worden dat deelnemers in de normale dag condities enigszins minder commentaar gaven op de hoogte van de beloning wanneer zij geprimed waren met een prosociale oriëntatie ($M = 1.44$, $SD = 0.51$) dan de deelnemers in de prosociaal afwezige conditie ($M = 1.69$, $SD = 0.47$), $F(1, 96) = 3.55$, $p < .07$. Dit effect was slechts marginaal te noemen. De genoemde bevinding is terug te vinden in Figuur 5.

Figuur 5: Interactie-effect: Heeft u commentaar gegeven op de hoogte van de beloning? (Experiment2)



Er is ook een resultaat naar voren gekomen die laat zien dat het oorspronkelijke ongeremdheidseffect toch op de EUR verscheen. Bij de vraag, “in hoeverre bent u gelukkig met de verkregen beloning?”, is na een MANOVA analyse een interactie-effect gevonden tussen de prosociale manipulatie en de saillantie van ongeremdheid, $F(1, 96) = 8.66$, $p^1 < .01$. De deelnemers in de prosociaal afwezige condities waren minder gelukkig met de verkregen beloning wanneer zij in een ongeremde staat verkeerden ($M = 5.36$, $SD = 1.78$) dan de deelnemers in de normale dag conditie ($M = 6.16$, $SD = 0.90$), $F(1, 96) = 4.12$, $p < .05$. Dit resultaat ondersteunt het eerder onderzoek waarin naar voren kwam dat mensen in een ongeremde staat minder tevreden zijn over een onterechte overbetaling (Venhoeven e.a., 2009).

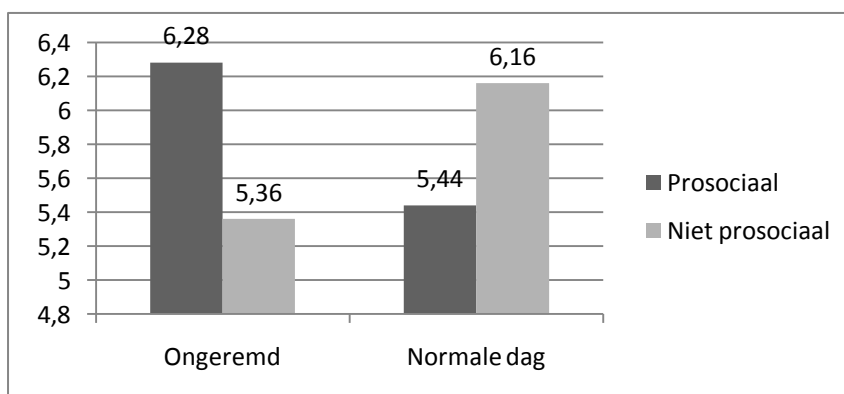
De deelnemers in de prosociaal aanwezige condities waren juist gelukkiger met de beloning in de ongeremdheid conditie ($M = 6.28$, $SD = 1.06$) dan de deelnemers in de normale dag conditie ($M = 5.44$, $SD = 1.64$), $F(1, 96) = 4.54$, $p < .04$. In de prosociaal aanwezige conditie komt dus een omgekeerd effect naar voren van ongeremdheid dan in prosociaal afwezige conditie. Een verklaring hiervoor zou het contrast-effect kunnen zijn (Mussweiler, 2003). De deelnemers met een prozelf waarde oriëntatie die de prosociale woordentaak moesten maken zouden zich juist kunnen afzetten tegen een prosociale oriëntatie in plaats van

¹Bij deze afhankelijke variabele bleek proefpersoon 20 een uitbijter te zijn (Cook-waarde =.08) en proefpersoon 92 niet dus is proefpersoon 20 verwijderd uit de analyse.

zich ermee te identificeren. Hoe een contrast-effect precies in zijn werking gaat zal later in deze scriptie worden uitgelegd.

Naast de kolommen van het 2 x 2 ontwerp zijn ook de rijen geanalyseerd. Hieruit bleek dat de deelnemers in de ongeremdheid conditie gelukkiger waren met de beloning wanneer zij geprimed waren met een prosociale prime ($M = 6.28$, $SD = 1.06$) dan de deelnemers die geprimed waren met een neutrale prime ($M = 5.36$, $SD = 1.78$), $F(1, 96) = 5.45$, $p < .03$. Dat de prosociaal geprimede deelnemers gelukkiger zijn met de beloning kan, zoals eerder genoemd, veroorzaakt zijn door het contrast-effect. De deelnemers in de normale dag conditie waren juist enigszins minder gelukkig met de verkregen beloning wanneer zij geprimed waren met een prosociale oriëntatie ($M = 5.44$, $SD = 1.64$) dan de deelnemers die niet geprimed waren met een prosociale oriëntatie ($M = 6.16$, $SD = 0.90$), $F(1, 96) = 3.34$, $p < .08$. Dit effect was slechts marginaal significant te noemen. Er kan geconcludeerd worden dat het effect van ongeremdheid in de neutrale conditie significant aanwezig was. Helaas leek het effect van de prosociale manipulatie niet eenduidig te zijn, dit zou mede veroorzaakt kunnen zijn door een contrast-effect. Het resultaat is terug te vinden in Figuur 6.

Figuur 6: Interactie-effect :in hoeverre bent u gelukkig met de verkregen beloning? (Experiment 2)



Een ander resultaat dat gevonden is, heeft betrekking op de vraag, “hoe groot was de beloning die u ontvangen heeft?” Hierbij is na een MANOVA analyse een interactie-effect gevonden tussen de prosociale manipulatie en de saillantie van ongeremdheid, $F(1, 96) = 7.39$, $p < .01$. Na verdere analyse van dit interactie-effect bleek dat de deelnemers in de prosociaal afwezige condities een enigszins kleinere beloning wilden wanneer zij zich in een ongeremde staat bevonden ($M = 2.28$, $SD = 0.61$) dan de deelnemers in de normale dag conditie ($M = 2.54$, $SD = 0.71$), $F(1, 96) = 1.93$, $p < .17$. Helaas is dit effect op z'n best marginaal te noemen wat aangeeft dat er slechts een marginale trend te zien was van de ongeremdheidmanipulatie. De deelnemers in de prosociaal aanwezige condities wilden juist een grotere beloning wanneer zij geprimed waren met ongeremdheid ($M = 2.63$, $SD = 0.50$) dan de deelnemers in

de normale dag conditie ($M = 2.16$, $SD = 0.80$), $F(1, 96) = 5.99$, $p < .02$. Dit effect was significant te noemen en deze bevinding laat zien dat het effect van ongeremdheid wederom werd omgedraaid in de prosociaal aanwezige conditie. Dit zou weer kunnen duiden op een mogelijk contrast-effect (Mussweiler, 2003).

Hiernaast zijn ook de rijen van het 2 x 2 ontwerp geanalyseerd. Hieruit bleek dat de deelnemers in de ongeremdheid conditie een enigszins grotere beloning wilden wanneer zij geprimed waren met een prosociale oriëntatie ($M = 2.63$, $SD = 0.50$) dan de deelnemers in de prosociaal afwezige conditie ($M = 2.28$, $SD = 0.61$), $F(1, 96) = 3.25$, $p < .08$. Dit effect was slechts marginaal te noemen. De deelnemers in de normale dag condities wilden juist een kleinere beloning wanneer zij geprimed waren met een prosociale oriëntatie ($M = 2.16$, $SD = 0.80$) dan de deelnemers in de prosociaal afwezige conditie ($M = 2.54$, $SD = 0.71$), $F(1, 96) = 4.08$, $p < .05$. Er kan geconcludeerd worden dat er een marginale trend te zien was van de ongeremdheidmanipulatie en dat er voor de prozefmanipulatie geen eenduidig effect te zien was.

Naast de reeds genoemde resultaten uit het tweede experiment zijn er nog een aantal zwakkere resultaten naar voren gekomen. Hoewel deze resultaten slechts marginaal significant te noemen zijn en er geen eenduidige lijn in te trekken is vind ik het toch belangrijk om ook deze resultaten toegelicht te hebben. Deze resultaten zijn terug te vinden in Bijlage 4.

Algemene Discussie

In dit onderzoek is nagegaan of sociale waarde oriëntatie het effect van ongeremdheid op de reactie bij overbetaling heeft gemodereerd. Opgemerkt moet worden dat de verschillen in sociale waarde oriëntatie als eigenschap, gemeten door de taak van Van Lange (1999) bijna geen invloed hadden op de manipulaties, met uitzondering van één variabele in Experiment 1 en één variabele in Experiment 2. Zoals eerder genoemd is er wel een significant verschil gevonden tussen de doelgroepen met betrekking tot de sociale waarde oriëntatie. Zo waren er op de EUR significant meer deelnemers met een prozef waarde oriëntatie dan op de UU. Deze bevinding zegt ook wat over het effect van de primetaken die gebruikt werden om sociale waarde oriëntatie te manipuleren. De prozefprime uit Experiment 1 liet meerdere malen het voorspelde effect zien binnen de grotendeels prosociale doelgroep van UU. Het ongeremdheidseffect werd bij een aantal variabelen namelijk opgeheven door de prozefprime. De prosociale studenten stonden door de prozefprime, ondanks de ongeremdheidsmanipulatie, toch positiever tegenover een overbetaling.

Hetzelfde valt te zeggen over het effect van de pro sociale prime binnen een doelgroep die hoog scoorde op een pro zelf waarde oriëntatie. In Experiment 2 kwam bij één variabele namelijk naar voren dat neutraal geprimeerde studenten in de ongeremdheid conditie positief stonden tegenover de overbetaling, waarschijnlijk door een hogere pro zelf waarde oriëntatie. Dit draaide echter om toen zij geprimeerd werden met een pro sociale prime, toen stonden zij negatiever tegenover de overbetaling. Het ongeremdheidseffect kwam dus alleen naar voren wanneer zij geprimeerd waren met een pro sociale waarde oriëntatie. Wel moet vermeld worden dat het effect van de pro sociale prime een stuk minder eenduidig was. Nu zal verder worden ingegaan op de resultaten die in dit onderzoek naar voren zijn gekomen.

Uit het eerste experiment is gebleken dat deelnemers de beloning minder rechtmatig verkregen vonden wanneer zij in een ongeremde staat verkeerden dan wanneer dit niet het geval was. Dit resultaat ondersteunt de eerdere bevindingen (Venhoeven e.a., 2009). Het effect van ongeremdheid werd echter opgeheven wanneer deelnemers met een pro zelf waarde oriëntatie werden geprimeerd. De deelnemers in de normale dag conditie en de ongeremdheid conditie vonden dan de beloning even rechtmatig verkregen. Een pro zelf waarde oriëntatie kan er dus voor zorgen dat mensen ondanks de minder remmingen het geld toch in hun eigen zak willen steken en het geld rechtmatiger verkregen vinden. Dit resultaat werd ook ondersteund in de volgende twee bevindingen.

Toen gekeken werd naar het verschil tussen hoog pro socialen en laag pro socialen bleek dat het ongeremdheidseffect werd opgeheven onder deelnemers met een hoge pro sociale waarde oriëntatie. Zij waren in de ongeremdheid conditie minder ontevreden met de beloning dan de mensen in de normale dag conditie wanneer zij geprimeerd waren met een pro zelf waarde oriëntatie. Hier is dus te zien dat zelfs pro sociale deelnemers die geprimeerd zijn met een pro zelf waarde oriëntatie ondanks de ongeremdheid manipulatie toch meer tevreden zijn met de beloning. Ook bleek uit een hoofd-effect van de pro zelf primetaak dat deelnemers die geprimeerd waren met een pro zelf waarde oriëntatie meer tevreden waren met de beloning, in zowel de ongeremdheid en de normale dag conditie, dan de deelnemers die niet geprimeerd waren met een pro zelfprime. Bovenstaande bevindingen ondersteunen de hypothese dat het ongeremdheidseffect gemodereerd kan worden door het primen van een pro zelf waarde oriëntatie.

Het tweede experiment liet ondersteuning zien voor de hypothese dat er een omgekeerd effect van ongeremdheid te zien zou zijn binnen een groep met een hoge pro zelf waarde oriëntatie. Deelnemers zonder een pro sociale prime gaven namelijk minder commentaar op de hoogte van de beloning wanneer zij ongeremd waren dan de deelnemers

zonder een ongeremde staat. In plaats van meer commentaar te leveren in de ongeremdheid conditie leverden mensen nu juist minder commentaar in de ongeremdheid conditie. Een verklaring hiervoor is dat het effect van ongeremdheid is opgeheven door de hoge prozelf waarde oriëntatie van de doelgroep. De hoge prozelf waarde oriëntatie zorgt er waarschijnlijk voor dat de deelnemers ondanks de ongeremdheidmanipulatie toch meer naar hun eigenbelang kijken en het geld in hun eigen zak steken.

Wanneer deelnemers echter geprimed werden met een prosociale waarde oriëntatie gaven zij enigszins meer commentaar in de ongeremdheid conditie dan in de normale dag conditie. Helaas was dit verschil op zijn best marginaal significant te noemen. Wel gaven de prosociaal geprimeden in een ongeremde staat meer commentaar dan de deelnemers zonder prosociale prime in een ongeremde staat. Hieruit kan worden afgeleid dat een prosociale waarde oriëntatie de invloed van een hoge prozelf waarde oriëntatie toch enigszins kan verminderen. Hierdoor had de ongeremde manipulatie mogelijk meer effect en zorgde zo voor meer commentaar op de onterechte overbetaling. In de normale dag conditie was dit effect echter niet terug te vinden. Prosociaal geprimede deelnemers gaven hier enigszins minder commentaar dan neutraal geprimeden, hoewel dit verschil slechts marginaal te noemen was. Blijkbaar heeft een ongeremdheidmanipulatie verschillende uitwerkingen binnen prosociale en prozelf georiënteerde mensen. Het lijkt er in dit geval op dat de ongeremdheidmanipulatie beter aanslaat bij mensen geprimed met een prosociale waarde oriëntatie dan bij mensen met een meer prozelf gerichte oriëntatie.

Bovenstaande bevindingen laten zien dat het effect van ongeremdheid kan worden opgeheven wanneer mensen geprimed worden met een prozelf waarde oriëntatie. Ook laat het zien dat het effect van ongeremdheid, meer protest tegen onterechte overbetaling, kan worden omgekeerd in een doelgroep met een hoge prozelf waarde oriëntatie.

Naast deze bevindingen zijn er veel andere interessante resultaten gevonden. Veel van deze resultaten waren slechts marginaal significant of, zoals in Experiment 2, zelfs tegenovergesteld van werd verwacht. Toch zullen zij nu kort de revue passeren en wordt er nagegaan wat de mogelijke verklaringen kunnen zijn voor deze verscheidenheid in resultaten.

Overige resultaat Experiment 1

In het eerste experiment kwam naar voren dat deelnemers die geprimed waren met een prozelfprime de beloning enigszins meer ongepast vonden in de ongeremdheid conditie dan in de normale dag conditie. Dit effect was op zijn best marginaal significant te noemen. Onggeremdheid zorgde er in dit geval dus alleen in de prozelf aanwezige condities voor dat

mensen de beloning enigszins meer ongepast vonden dan de mensen die niet met ongeremdheid werden geprimed. Het ongeremdheideffect werd hier dus niet opgeheven door de prozefprime. Ondanks de prozefprime vonden de deelnemers de beloning toch enigszins meer ongepast wanneer zij in een ongeremde staat verkeerden.

Overige resultaten Experiment 2

Zoals eerder genoemd is in het tweede experiment een tegenovergesteld effect gevonden van de verwachte hypothese. Deze bevinding kwam echter wel overeen met het oorspronkelijke ongeremdheideffect. De deelnemers in de neutrale prime conditie waren namelijk minder gelukkig met de verkregen beloning wanneer zij ongeremd gemaakt waren dan de deelnemers in de normale dag conditie. Dit kan erop wijzen dat deelnemers op de EUR toch niet altijd naar hun eigenbelang kijken maar ook een meer prosociale kant hebben die gericht is op anderen.

De deelnemers in de ongeremdheid conditie die geprimed waren met een prosociale waarde oriëntatie waren juist gelukkiger met de beloning dan de deelnemers in de normale dag conditie en de deelnemers in de ongeremdheid conditie zonder prosociale prime. De deelnemers in de normale dag condities die geprimed waren met een prosociale waarde oriëntatie waren ook enigszins gelukkiger met de verkregen beloning dan de deelnemers zonder deze prime, hoewel dit effect slechts marginaal significant te benoemen viel. De bevinding dat deelnemers met een prosociale primetaak toch meer op hun eigenbelang zijn gericht is ook teruggevonden bij andere vragen.

Zo bleek dat deelnemers in de ongeremdheid condities die geprimed waren met een prosociale waarde oriëntatie minder geneigd waren te protesteren dan deelnemers zonder prosociale prime, dit verschil was significant. Tussen de deelnemers in de normale dag condities kwam geen verschil in neiging tot protest naar voren.

Deelnemers met een prosociale prime die ongeremd waren gemaakt wilden tevens een grotere beloning dan de deelnemers in de normale dag conditie. Daarnaast wilden zij een enigszins grotere beloning dan de deelnemers in ongeremdheid conditie zonder prosociale prime, dit effect was echter marginaal significant. Dit laat zien dat de deelnemers ondanks een prosociale prime toch meer op hun eigenbelang gericht kunnen zijn. De deelnemers in de normale dag condities wilden juist een kleinere beloning wanneer zij geprimed waren met een prosociale oriëntatie dan de deelnemers in de prosociaal afwezige conditie. Het kan zijn dat de prosociale prime hier wel de prozef waarde oriëntatie heeft opgeheven. Het lijkt alsof de combinatie van ongeremdheid mét een prosociale prime vaak het tegenovergestelde effect

uitlokt van ongeremdheid zónder een prosociale prime. In dit geval betekent dit dat prosociaal geprimeden in de ongeremdheid conditie een grotere beloning wilden in plaats van een kleinere beloning.

Een marginaal interactie-effect bij de vraag “hoezeer vindt u de beloning oneerlijk?” liet het volgende zien. Deelnemers in de prosociaal afwezige condities die ongeremd waren gemaakt vonden de beloning minder oneerlijk dan deelnemers in de normale dag conditie, dit verschil was significant. Het ongeremdheideffect werd hier dus opgeheven, mogelijk door de hoge prozelf waarde oriëntatie van de doelgroep. Ook was er een marginaal significant verschil te zien bij de deelnemers in de normale dag condities. Deelnemers die geprimed waren met een prosociale oriëntatie vonden de beloning minder oneerlijk verkregen dan de deelnemers zonder prosociale prime. Deze laatste bevinding laat wederom zien dat prosociaal geprimeerde deelnemers alsnog meer op hun eigenbelang zijn gericht.

Uit de hierboven genoemde resultaten is een aantal keer naar voren gekomen dat deelnemers die prosociaal geprimed waren juist positiever stonden tegenover de overbetaling. Zo waren zij in de ongeremdheid conditie gelukkiger met de beloning, wilden een grotere beloning hebben, waren minder geneigd te protesteren en vonden ze de beloning enigszins eerlijker verkregen dan de deelnemers zonder de prosociale prime. Hieronder zal worden nagegaan wat mogelijke verklaringen hiervoor kunnen zijn.

Resultaten in dezelfde lijn kwamen naar voren in onderzoek van Hertel en Fiedler (1998) en Smeesters en collega's (2003). Het bleek dat de consistentie van sociale waarde oriëntatie hierbij een rol speelde. Hoog consistent houdt in dat alle keuzes in een taak om sociale waarde oriëntatie te meten dezelfde oriëntatie laten zien en laag consistent betekent dat deelnemers steeds een andere keuze maken (Hertel & Fiedler, 1998). In het onderzoek van Hertel en Fiedler (1998) werden deelnemers geprimed met een benaderings of vermijdingsprime wat vervolgens invloed moest hebben op de mate van samenwerking. Het bleek dat deze prime alleen het gewenste effect had bij deelnemers met een laag consistente waarde oriëntatie. Bij deelnemers met een hoog consistente waarde oriëntatie hadden de primes geen effect of zelfs een omgekeerd effect (Hertel & Fiedler, 1998). Zij gaven als verklaring dat deelnemers met een hoog consistente oriëntatie minder beïnvloedbaar waren door primes omdat de bestaande oriëntatie veel sterker is. Uit het onderzoek van Smeesters en collega's (2003) kwam een gelijk effect naar voren. Wanneer hoog consistent prozelf georiënteerden werden geprimed met een prosociale prime, lieten zij juist minder samenwerking zien, zij contrasteerden hun gedrag weg van de prime. Het zou kunnen dat hoge consistentie ook in het tweede experiment een rol heeft gespeeld bij de bevindingen die

lieten zien dat pro sociaal deelnemers in de ongeremdheid conditie juist positiever staan tegenover de overbetaling. Misschien dat er op de EUR veel hoog consistente pro zelf georiënteerde mensen rondlopen waardoor de pro sociale prime minder invloed had of zelfs een tegenovergesteld effect uitlokt. Het zou ook kunnen zijn dat wanneer deelnemers een hoog consistente waarde oriëntatie hebben de kans op een contrast-effect groter wordt. Hier zal in de volgende alinea worden teruggekomen.

Een contrast-effect kan ontstaan wanneer mensen zich vergelijken met een voorbeeld (Mussweiler, 2003). In het tweede experiment hebben deelnemers zich vergeleken met de zinnen in de pro sociale primetaak. Als er veel overeenkomsten zijn tussen jou en het voorbeeld dan wijst dit erop dat het voorbeeld op jou lijkt. Het gevolg hiervan is dat er informatie over jezelf actief wordt dat overeenkomt met het voorbeeld, dit wordt ook wel standaard consistente informatie genoemd. Als deelnemers de pro sociale zinnen lezen en zelf ook pro sociaal zijn dan zal er waarschijnlijk veel standaard consistente informatie actief worden. Het gevolg hiervan is dat er gedragsassimilatie plaats vindt, je gaat je net zo gedragen als het voorbeeld. In het geval van de pro sociale zinnen taak zullen mensen zich dus meer pro sociaal gaan gedragen. Wanneer er echter veel verschillen zijn tussen jou en het voorbeeld dan zal er informatie over jezelf actief worden die juist de verschillen benadrukt, ook wel standaard inconsistente informatie genoemd. Als deelnemers de pro sociale zinnen lezen maar zelf een pro zelf waarde oriëntatie hebben dan zal er waarschijnlijk veel standaard inconsistente informatie actief worden. Bijvoorbeeld informatie over jezelf die jou antisociale kant benadrukt. Als er standaard inconsistente informatie toegankelijk is geworden dan zal dit leiden tot een contrast-effect (Mussweiler, 2003).

Om terug te komen op de consistentie van de waarde oriëntatie, mogelijk zullen hoog consistent pro zelf georiënteerden meer verschillen ontdekken tussen henzelf en de pro sociale prime dan laag consistent pro zelf georiënteerden. Wanneer je laag consistent bent kan het namelijk ook voorkomen dat je wel eens pro sociaal gedrag vertoont. Bij hoog consistenten zal deze kans mogelijk kleiner zijn. Bij hen zal er daarom meer standaard inconsistente informatie actief worden dan bij deelnemers met een laag consistente pro zelf waarde oriëntatie. Dit kan vervolgens de kans op een contrast-effect vergroten. Het contrast-effect kan de bevindingen verklaren die laten zien dat deelnemers op de EUR met een hogere pro zelf waarde oriëntatie ondanks een pro sociale prime toch meer aan zichzelf dachten.

De extremiteit van het voorbeeld, in dit geval de pro sociale primetaak, kan ook invloed hebben op het wel of niet ontstaan van een contrast-effect (Mussweiler, 2003; Smeesters e.a., 2006). Het kan zijn dat de zinnen in de pro sociale zinnen taak gedrag

beschreven dat te prosociaal was, dus te extreem. Uit andere onderzoeken bleek dat wanneer aspecten van de primetaak te duidelijk zijn er eerder een contrast-effect optreedt (Strack e.a., 1993; Lombardi, Higgins & Bargh, 1987). Het lijkt wel of mensen dan de invloed van de prime willen corrigeren en extra nadruk leggen op hun authentieke reactie, dit is vooral het geval wanneer mensen genoeg aandacht hebben voor de primetaak (Martin, Seta & Crelia, 1990; Moskowitz & Skurnik, 1999) In het geval van een prozelf georiënteerde is dat een reactie gericht op het eigenbelang. Er zou verder onderzoek gedaan kunnen worden naar wat bepaald of er wel of niet een contrast-effect op zal treden bij het primen van sociale waarde oriëntaties.

Er is ook nagegaan of er een verschil was in reacties tussen prozelf georiënteerden en prosociaal georiënteerden op de EUR. Uit een marginaal interactie-effect tussen saillantie van ongeremdheid en sociale waarde oriëntatie kwam naar voren dat deelnemers uit de hoge prozelf groep, die in een ongeremde staat waren gebracht, minder ontevreden waren met de beloning dan de deelnemers in de normale dag conditie. In de prosociale groep was er geen verschil in ontevredenheid tussen de ongeremdheid en de normale dag conditie. Wellicht zorgt ongeremdheid bij mensen met een hoge prozelf oriëntatie voor nog meer zelfzuchtigheid in plaats van oog voor anderen te hebben. Dit kan ook verklaren waarom het ongeremdheid effect minder vaak voor lijkt te komen bij prozelf georiënteerden dan bij prosociaal georiënteerden. Ondanks de remmingen zullen prozelf georiënteerden de overbetaling toch voor zichzelf houden aangezien zij meer aan hun eigenbelang denken.

Nog een factor die invloed zou kunnen hebben op de reacties tegen de overbetaling is de gevolgde opleiding. De opleidingen van de deelnemers op de EUR waren op te delen in prosociale opleidingen en meer zelfzuchtige opleidingen. Er is nagegaan of er een verschil was in reacties tussen de studenten die een meer zelfzuchtige opleiding volgden of een meer prosociale opleiding. Uit een significant interactie-effect tussen saillantie van ongeremdheid en opleiding kwam naar voren dat deelnemers die een prosociale studie volgden een minder onredelijk gevoel over de beloning hadden wanneer zij in een ongeremde staat waren gebracht dan wanneer dit niet het geval was. Een verklaring voor een minder onredelijk gevoel in de ongeremdheid conditie zou kunnen zijn dat mensen eerder geprotesteerd hebben en dus de twee in plaats van de drie euro hebben aangenomen. Als gevolg hiervan hadden zij een redelijker gevoel over de beloning, ze hebben immers een eerlijke beloning ontvangen. Bij deelnemers die een zelfzuchtige studie volgden was er geen verschil te vinden tussen de ongeremdheid en de normale dag conditie. Een bevinding die laat zien dat deelnemers met een zelfzuchtige opleiding toch meer op hun eigenbelang zijn gericht is dat deelnemers in de

normale dag conditie met een zelfzuchtige studie een minder onredelijk gevoel hadden over de beloning dan deelnemers met een prosociale studie, dit verschil echter was marginaal significant.

Ook zijn er twee marginale interactie-effecten gevonden tussen de prosociale manipulatie en de opleiding. Hier konden de volgende conclusies uit worden getrokken.

Studenten in de prosociaal aanwezige conditie met een zelfzuchtige studie vonden de beloning iets minder eerlijk dan studenten met een prosociale studie. Studenten met een prosociale studie vonden de beloning juist enigszins eerlijker wanneer zij geprimeerd waren met een prosociale oriëntatie dan studenten die geprimeerd waren met een neutrale prime.

Deelnemers met een prosociale studie die geprimeerd waren met een prosociale oriëntatie waren meer ontevreden met de verkregen beloning dan de deelnemers die geprimeerd waren met een neutrale prime. Dit is een ondersteuning voor de aanname dat prosocialen meer op anderen gericht zijn en dus eerder ontevreden zijn met een onterechte overbetaling waardoor de ander minder ontvangt.

Al met al kan gezegd worden dat de sociale waarde oriëntatie wel degelijk invloed heeft gehad op het ongeremdheidseffect bij de reactie op een overbetaling. Zo kan het effect van ongeremdheid in sommige gevallen worden opgeheven door een prozelf waarde oriëntatie. Of er kan zelfs een omgekeerd effect van ongeremdheid naar voren komen in een doelgroep met een hoge prozelf waarde oriëntatie, namelijk studenten op de EUR. Zo gaven zij minder commentaar in de ongeremdheid conditie omdat dit waarschijnlijk werd opgeheven door de hoge prozelf waarde oriëntatie. Wanneer zij echter geprimeerd werden met een prosociale waarde oriëntatie gaven zij juist meer commentaar.

Helaas bleken de effecten van een prozelfprime en een prosociale prime niet eenduidig terug te vinden bij alle variabelen. Zo bleek dat in sommige gevallen deelnemers met een prosociale prime juist positiever tegenover de beloning stonden dan de niet prosociaal geprimeerden. Een mogelijke verklaring voor deze bevinding is het contrast-effect. In andere gevallen bleek dat het ongeremdheidseffect wél naar voren kwam bij de doelgroep met een hoge prozelf waarde oriëntatie, ongeremdheid zorgde ervoor dat deelnemers minder gelukkig waren. Dit wijst erop dat studenten aan de EUR toch niet altijd even prozelf gericht hoeven te zijn als in eerste instantie werd aangenomen. Verder zijn er nog veel andere bevindingen besproken waarbij geen eenduidige lijn te trekken was in het effect van sociale waarde oriëntatie. Toch is het zeker bijzonder te noemen dat door middel van slechts een woordentaak en een ongeremdheidstaak twee totaal verschillende effecten zijn gevonden tussen de proefpersonen in Utrecht en de proefpersonen in Rotterdam. Dit geeft aan dat er wel

degelijk een verschil is tussen studenten in Utrecht en in Rotterdam in mate van protest tegen overbetaling en dat deze reacties bij beide doelgroepen soms gemanipuleerd kunnen worden door middel van de primetaken.

Een punt dat meegespeeld kan hebben in de veelzijdigheid van de gevonden resultaten is de vraag of de publieke gedragsinhibitie uit het *bystandereffect* (Latané & Nida, 1981) dezelfde gedragsinhibitie is die mensen ervaren wanneer zij worden overbetaald. Zo vind het *bystandereffect*, zoals de naam al verraad, plaats in situaties waarbij omstanders aanwezig zijn. Deelnemers worden geïnhibeerd omdat zij niet negatief geëvalueerd willen worden door de omstanders. Bij overbetaling is er echter minder sprake van een publieke situatie maar van een één op één contact tussen de experimentleider en de proefpersoon. Toch zal de proefpersoon zich overdonderd voelen en daarom ook meer geremd zijn om te protesteren. In verder onderzoek kan nagegaan worden of het soort remming dat een overbetaalde proefpersoon ervaart gelijk is aan de publieke gedragsinhibitie die mensen ervaren in een situatie met omstanders. Mochten dit verschillende soorten remmingen zijn dan zou het kunnen zijn dat de ongeremdheidsmanipulatie van Van den Bos en collega's (2009) een minder eenduidig effect heeft in een situatie van onterechte overbetaling dan in een plotselinge noodsituatie waarin hulpgedrag nodig is.

Nog een punt dat aangekaart moet worden is dat het huidige onderzoek plaats vond in een omgeving waar veel ruis was. Zo werden studenten die de vragenlijst invulden vaak afgeleid door rumoer van colleges die uitliepen, vrienden die toevallig even een praatje wilden maken, telefoontjes, of de druk om op tijd weer bij een volgende afspraak zijn. Daarnaast zijn er nog andere factoren die de resultaten beïnvloed kunnen hebben. Zo kan het uitmaken van wie het geld is, van de experimentleider of van de universiteit. Ook speelt mee wie het overbetalingsbod doet, of het een man of een vrouw is, of het een jonger of ouder persoon is en de persoonlijkheid of uitstraling van degene die het aanbiedt. De tijd tussen het aanbieden van het geld en het weglopen van de experimentleider kan ook invloed hebben op de gelegenheid om te protesteren en dus de mate van protest. Ook de hoeveelheid tijd die het invullen van de vragenlijst in beslag neemt kan invloed hebben op de mate van protest. Iemand die een half uur nodig had om de vragenlijst in te vullen, in tegenstelling tot de verwachte 15 minuten, zal de drie euro misschien eerder rechtvaardiger vinden. Zelfs de houding van de experimentleider tegenover de proefpersoon zou mee kunnen spelen, is dit op gelijke hoogte of staat de experimentleider hoger of lager dan de proefpersoon. Vervolgonderzoek zou al deze factoren kunnen stabiliseren in een laboratorium en bekijken welke invloed zij hebben op de mate van protest.

Een opvallende situatie die regelmatig voorkwam bij studenten op de EUR was de volgende. Studenten gaven soms van te voren al aan dat zij geen geld voor het invullen wilden ontvangen en het graag zonder beloning deden, zij hielpen graag een medestudent. Dit liet dus een prosociale houding zien. Uit de sociale waarde oriëntatie meting bleek echter dat zij toch vaak een prozelf waarde oriëntatie hadden. Dit is tegenstrijdig met hun eerdere prosociale reactie. Misschien dat prozelf georiënteerde mensen op het ene gebied minder naar hun eigenbelang kijken, bijvoorbeeld bij het helpen van een medestudent, dan op een ander gebieden bijvoorbeeld het verdelen van de punten tussen henzelf en anderen. Er zou verder onderzoek gedaan kunnen worden welke factoren bepalend zijn voor iemand met een prozelf oriëntatie om toch prosociaal gedrag te vertonen of juist niet.

Door dit onderzoek is meer duidelijkheid geschept over de onderliggende processen van het ongeremdheidseffect. Zo is gebleken dat het ongeremdheid inderdaad voor meer protest kan zorgen bij overbetaling. Dit effect kan echter gemodereerd worden door iemands sociale waarde oriëntatie. Wanneer wordt besloten om ongeremdheid toe te passen om zo mensen eerder te laten protesteren tegen onterechte overbetaling, moet dus ook in gedachte worden gehouden dat het succes van ongeremdheid af kan hangen van het feit of iemand een prosociale of een prozelf gerichte oriëntatie heeft.

Referentielijst

- Bos, K. van den, Muller, P.A. & Bussel, A.A.L. van (2009). Helping to overcome intervention inertia in bystander's dilemmas: Behavioral disinhibition can improve the greater good. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 873-878.
- 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. de & Handgraaf, M.J.J. (2004). Social value orientations as the strategic use of fairness in ultimatum bargaining. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 697-707.
- Grant, A.M., Molinsky, A., Margolis, J., Kamin, M. & Schiano, W. (2009). The performer's reaction to procedural injustice: When prosocial identity reduces prosocial behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 39, 319-349.
- Grube, J.A. & Piliavin, J.A. (2000). Role identity, organizational experience, and volunteer performance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1108-1119.
- Hertel, G. & Fiedler, K. (1998). Fair and dependent versus egoistic and free: Effects of semantic and evaluative priming on the "Ring Measure of Social Values." *European Journal of Social Psychology*, 28, 47-70.
- Lange, P.A.M. van (1999). The pursuit of joint outcomes and equality in outcomes: An integrative model of social value orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 337-349.
- Lange, P.A.M. van, Otten, W., De Bruin, E.M.N., & 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.

Lombardi, W.J., Higgins, E.T. & Bargh, J.A. (1987). The role of consciousness in priming effects on categorization: Assimilation versus contrast as a function of awareness of the priming task. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 411-429.

Martin, L.L., Seta, J.J. & Crelia, R.A. (1990). Assimilation and contrast as a function of people's willingness and ability to expend effort in forming an impression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 27-37.

Messick, D.M. & McClintock, C.G. (1968). Motivational bases of choice in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 1-25.

Moskowitz, G.B. & Skurnik, I.W. (1999). Contrast effects as determined by the type of prime: Trait versus exemplar primes initiate processing strategies that differ in how accessible constructs are used. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 911-927.

Mussweiler, T. (2003). Comparison processes in social judgement: Mechanisms and consequences. *Psychological Review*, 110, 472-489.

Nelson, L.D. & Norton, M.I. (2005). From student to superhero: Situational primes shape future helping. *Journal of Experimental Social Psychology*, 41, 423-430.

Penner, L.A. & Finkelstein, M.A. (1998). Dispositional and structural determinants of volunteerism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 525-537.

Peters, S.L., Bos, K. van den & Karremans, J.C. (2008). On the psychology of the advantaged: How people react to being overpaid. *Social Justice Research*, 21, 179-191.

Prooijen, J.W. van, Cremer, D. de, Beest, I. van, Stahl, 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.
- Smeesters, D. & Mandel, N. (2006). Positive and Negative Media Image Effects on the Self. *Journal of Consumer Research*, 32, 576-581.
- Smeesters, D. , Warlop, L., Avermaet, E. van, Corneille, O. & Yzerbyt, V. (2003). Do not prime hawks with doves: The interplay of construct activation and consistency of Social Value Orientation on cooperative behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 972-987.
- Srull, T.K. & Wyer, R.S. (1979). The role of category accessibility in the interpretation of information about others: Some determinants and implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1660-1672.
- Strack, R., Schwarz, N., Bless, H., Kübler, A. & Wänke, M. (1993). Awareness of the influence as a determinant of assimilation versus contrast. *Journal of Experimental Social Psychology*, 23, 53-62.
- Venhoeven, L.A., Bos, K. van den, Beudeker, D.A., Cramwinkel, F.M., Van der Laan, J. & Smulders, L. (2009). *Doe maar normaal, dan ben je asociaal; Ongeremdheid vergroot de kans op aversie tegen onrecht in je eigen voordeel*. Manuscript ter publicatie aangeboden.
- Walster, E., Berscheid, E. & Walster, G.W. (1973). New directions in equity research. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 151-176.

Bijlage 1: Gemixte zinnen taken, Experiment 1 en 2

Neutrale primetaak (Experiment 1 en 2)

Deze eerste taak meet hoe mensen relaties zien tussen verschillende woorden gebaseerd op hun eerste indruk. In deze taak wordt u gevraagd om de onderstaande woorden in de goede volgorde te zetten zodat er een goed lopende zin ontstaat. Per zin staat er één woord tussen die hier niet thuis hoort, deze moet u weglaten bij het maken van de correcte zin.

U kunt de correcte zin onder de gemixte woorden opschrijven.

Voorbeeld:

1. **straat – de – stoel – ligt – sneeuw – op**

De sneeuw ligt op straat. (Het woord *stoel* hoort niet thuis in deze zin)

2. de – warm – puzzel – is – kachel

3. rijdt – raam – tram – de – weg

4. stoplicht – het – rood – gras – is

5. weg – beker – vogel – de – vliegt

6. is – auto – die – blauw – schelp

7. aan – bril – de – tv – staat

8. maan – is – huis – de – rond

9. heet – de – bloem – is – thee

10. onder – fiets – zon – gaat – de

Prozef primetaak (Experiment 1)

Deze eerste taak meet hoe mensen relaties zien tussen verschillende woorden gebaseerd op hun eerste indruk. In deze taak wordt u gevraagd om de onderstaande woorden in de goede volgorde te zetten zodat er een goed lopende zin ontstaat. U kunt de correcte zin onder de gemixte woorden opschrijven.

Voorbeeld:

1. in – mensen – rij – spreek – de – ik – voordringen – die – aan

Ik spreek mensen die voordringen in de rij aan.

2. vaak – ik – concerten – sta – bij – vooraan

3. de – trek – salaris – ik – te – bij – aan – weinig – bel

4. gil – overgeslagen – ik – word – ik – als – geef – een

5. op – kom – ik – mezelf – voor

6. van – hou – ik – uitdagingen

7. voor – goed – ik – mezelf – zorg

8. het – sterkste – ik – de – overleven – geloof – van – in

9. belangrijk – winnen – vind – ik

10. graag – handen – in – hou – de – ik – touwtjes

Prosociale primetaak (Experiment 2)

Deze eerste taak meet hoe mensen relaties zien tussen verschillende woorden gebaseerd op hun eerste indruk. In deze taak wordt u gevraagd om de onderstaande woorden in de goede volgorde te zetten zodat er een goed lopende zin ontstaat. U kunt de correcte zin onder de gemixte woorden opschrijven.

Voorbeeld:

1. voor – graag – wat – doe – anderen - ik.
Ik doe graag wat voor anderen.
2. ik – als – mijn – doe – samenwerk – ik – best.
3. krijgen – te – iedereen – hetzelfde – hoort.
4. vind – eerlijkheid – belangrijk – ik.
5. graag – mensen – ik – andere – help.
6. ik – iets – als – terug – doe – graag – krijg – ik – iets.
7. op – bus – sta – volle – in – ouderen – een – ik – voor.
8. met – heb – beste – anderen – ik – voor – het.
9. leuker – winnen – een – ik – sportief – vind – spel – dan.
10. wacht – beurt – ik – op – geduldig – mijn.

Bijlage 2: Evaluatieformulier, Experiment 1 en 2

Hartelijk dank voor het deelnemen aan dit onderzoek. Universiteit Utrecht streeft na om onderzoek zo correct mogelijk te maken voor de deelnemers. Hiervoor zijn wij erg geïnteresseerd in uw mening en is deze *anonieme* vragenlijst opgesteld. Zou u vriendelijk willen zijn deze naar waarheid in te vullen?

1 Hoe groot was de beloning die u ontvangen heeft? _____ Euro

2 In hoeverre bent u tevreden met de verkregen beloning?

Niet 1 2 3 4 5 6 7 Volledig

3 In hoeverre vindt u de beloning eerlijk?

Niet 1 2 3 4 5 6 7 Volledig

4 In hoeverre vindt u de beloning ongepast?

Niet 1 2 3 4 5 6 7 Volledig

5 In hoeverre bent u gelukkig met de verkregen beloning?

Niet 1 2 3 4 5 6 7 Volledig

6 Vindt u de beloning rechtmatig verkregen?

Niet 1 2 3 4 5 6 7 Volledig

7 Heeft u commentaar gegeven op de hoogte van de verkregen beloning? Ja Nee

8 In hoeverre was u geneigd om te protesteren tegen de beloning die u ontving?

Niet geneigd 1 2 3 4 5 6 7 Erg geneigd

- 9 In hoeverre voelde u zich geremd om te protesteren?
 Niet geremd 1 2 3 4 5 6 7 Erg geremd
- 10 In hoeverre bent u ontevreden over de beloning die u kreeg?
 Niet 1 2 3 4 5 6 7 Volledig
- 11 Hoezeer vindt u de beloning oneerlijk?
 Niet 1 2 3 4 5 6 7 Volledig
- 12 In hoeverre vindt u het een gepaste beloning?
 Niet 1 2 3 4 5 6 7 Volledig
- 13 In welke mate vindt u dat het een rechtmatige beloning is?
 Niet 1 2 3 4 5 6 7 In grote mate
- 14 Hoezeer heeft u een onredelijk gevoel over de beloning?
 Niet 1 2 3 4 5 6 7 Volledig

Geslacht: M V

Leeftijd: jaar

Nationaliteit:

Hoogst genoten opleiding: Basisschool VBO/MAVO HAVOVWO MBO HBO WO

Ik volg de opleiding:

In deze laatste taak vragen we u enkele keuzes te maken. Dit wordt gedaan door middel van het omcirkelen van de letters A, B, of C. Uw keuzes bepalen het aantal punten dat u en iemand anders ontvangen. U moet zich voorstellen dat deze andere persoon een onbekende ander is die u nooit eerder ontmoet hebt.

Ga ervan uit deze **andere persoon ook keuzes maakt** in precies dezelfde taak. Ga er bovendien vanuit dat elke punt **waardevol** is. Hoe meer u ervan krijgt hoe beter. Hetzelfde geldt voor de ander: hoe meer hij of zij ervan krijgt hoe beter voor hem of haar. Een voorbeeld wordt hieronder gegeven.

	A	B	C
u krijgt	500	500	550
de ander krijgt	100	500	300

Voor bovenstaand voorbeeld geldt het volgende. Als u A kiest, krijgt u 500 punten en de ander krijgt 100 punten; als u B kiest krijgt u 500 punten en de ander krijgt 500 punten; als u C kiest krijgt u 550 punten en de ander krijgt 300 punten.

In totaal vragen we negen keer een keuze te maken.

Voor alle duidelijkheid:

- Er zijn geen goede of foute antwoorden. U kiest voor A, B of C, afhankelijk van welk alternatief u het **meest aantrekkelijk** vindt.
- Ga ervan uit dat de punten waardevol zijn: Hoe meer u ervan hebt hoe beter voor u. Hetzelfde geldt voor de **onbekende** ander: Hoe meer de ander er heeft, hoe beter voor hem/haar.

Omcirkel bij de volgende 9 keuzes ofwel een A, een B, ofwel een C, afhankelijk van uw voorkeur.

		A	B	C
(1)	U	480	540	480
	Ander	80	280	480

		A	B	C
(5)	U	500	500	570
	Ander	500	100	300

		A	B	C
(2)	U	560	500	500
	Ander	300	500	100

		A	B	C
(6)	U	510	560	510
	Ander	510	300	110

		A	B	C
(3)	U	520	520	580
	Ander	520	120	320

		A	B	C
(7)	U	550	500	500
	Ander	300	100	500

		A	B	C
(4)	U	500	560	490
	Ander	100	300	490

		A	B	C
(8)	U	480	490	540
	Ander	100	490	300

		A	B	C
(9)	U	560	500	490
	Ander	300	500	90

Bijlage 3: marginale interactie-effecten in Experiment 1.

Na een MANOVA-analyse van alle evaluatievragen werd er een marginaal interactie-effect gevonden tussen prozelf en ongeremdheid bij de volgende vraag: “in hoeverre vindt u de beloning ongepast?”, $F(1, 95) = 3.08, p < .09$. Het bleek dat dit marginale interactie-effect alleen te zien was bij de saillantie van ongeremdheid binnen de aanwezigheid van prozelf. Na verdere analyse van de betreffende vraag bleek het effect niet meer significant, $F(1, 92) = 1.56, p > .20$. De mensen die niet geprimed waren met een de prozelfprime vonden de beloning ongeveer even ongepast in de ongeremdheid conditie ($M = 2.92, SD = 1.61$) als de mensen in de normale dag conditie ($M = 3.13, SD = 1.80$), $F(1, 92) = 0.19, p < .70$. De mensen die wel geprimed waren met de prozelfprime vonden de beloning enigszins meer ongepast in de ongeremdheid conditie, ($M = 3.35, SD = 1.82$) dan de mensen in de normale dag conditie, ($M = 2.72, SD = 1.28$), $F(1, 92) = 1.76, p < .20$. Ongereemdheid zorgde er dus alleen in de prozelf aanwezige condities voor dat mensen de beloning enigszins meer ongepast vonden dan de mensen die niet met ongeremdheid werden geprimed. Terzijde kan genoemd worden dat mensen in de ongeremdheid conditie de beloning enigszins meer ongepast vonden wanneer zij geprimed waren met een prozelf oriëntatie ($M = 3.35, SD = 1.82$) dan de mensen die niet geprimed waren met een prozelf oriëntatie ($M = 2.92, SD = 1.61$), $F(1, 92) = 0.80, p < .40$. Dit verschil was echter niet significant. De mensen in de normale dag conditie vonden de beloning enigszins minder ongepast wanneer zij geprimed waren met een prozelf oriëntatie ($M = 2.72, SD = 1.28$) dan de mensen die niet geprimed waren met de prozelfprime ($M = 3.13, SD = 1.80$), $F(1, 92) = 0.76, p < .40$. Dit verschil was ook niet significant te noemen.

Door middel van een GLM analyse is er ook een marginaal interactie effect gevonden tussen prozelf en sociale waarde oriëntatie bij de vraag, “in hoeverre voelde u zich geremd om te protesteren?”, $F(1, 84) = 3.25, p < .08$. Na verdere analyse bleek dit effect echter niet meer significant aanwezig. Deelnemers in de prozelf afwezige conditie voelden zich in de ongeremdheid conditie ($M = 2.77, SD = 1.19$) en in de normale dag conditie ($M = 2.70, SD = 2.03$) ongeveer even geremd om te protesteren. Deelnemers in de prozelf aanwezige conditie voelden zich enigszins minder geremd om te protesteren wanneer zij zich in een ongeremde staat bevonden ($M = 2.76, SD = 1.64$) dan de mensen in de normale dag conditie ($M = 3.40, SD = 2.27$).

Bijlage 4: marginale interactie-effecten in Experiment 2

Bij de vraag, “in hoeverre was u geneigd te protesteren?”, werd na een MANOVA analyse een marginaal interactie-effect gevonden tussen de prosociale manipulatie en saillantie van ongeremdheid, $F(1, 96) = 2.40, p < .13$. Deelnemers in de ongeremdheid conditie waren minder geneigd om te protesteren wanneer zij geprimed waren met een prosociale oriëntatie ($M = 3.00, SD = 2.15$) dan de deelnemers in de prosociaal afwezige conditie ($M = 4.48, SD = 2.65$), $F(1, 96) = 4.74, p < .04$. Tussen de deelnemers in de normale dag condities was er geen verschil in de neiging om te protesteren tussen de prosociaal geprimeden ($M = 3.80, SD = 2.48$) en de deelnemers zonder prosociale priming ($M = 3.81, SD = 2.19$), $F(1, 96) = 0.00, p < 1.0$. Zoals eerder al uitgelegd kan het contrast-effect een verklaring zijn voor de eerst genoemde bevinding. Zo zou het kunnen zijn dat de mensen die geprimed zijn met de prosociale zinnen, in combinatie met de ongeremdheidprime, zich juist afzetten tegen een prosociale waarde oriëntatie. Dit kan verklaren waarom de deelnemers in de ongeremdheid conditie minder geneigd zijn om te protesteren wanneer zij geprimed zijn met een prosociale waarde oriëntatie. Uit analyse van de kolommen bleek helaas geen significant effect te komen.

Deelnemers in de prosociaal afwezige condities waren enigszins minder geneigd om te protesteren wanneer zij zich in een ongeremde staat bevonden ($M = 4.48, SD = 2.65$) dan de deelnemers in normale dag conditie ($M = 3.81, SD = 2.19$), $F(1, 96) = 0.98, p > .32$. Dit verschil bleek niet significant. De deelnemers in de prosociaal aanwezige condities waren enigszins meer geneigd om te protesteren in de ongeremdheid conditie ($M = 3.00, SD = 2.15$) dan deelnemers in de normale dag conditie ($M = 3.80, SD = 2.48$), $F(1, 96) = 1.33, p > .25$. Dit verschil bleek echter ook niet significant.

Bij de vraag “hoezeer vindt u de beloning oneerlijk?” is een marginaal interactie-effect gevonden tussen de prosociale manipulatie en saillantie van ongeremdheid, $F(1, 95) = 2.51, p^2 < .12$. De deelnemers in de prosociaal afwezige conditie die in een ongeremde staat gebracht waren vonden de beloning minder oneerlijk ($M = 2.08, SD = 1.79$) dan de deelnemers in de normale dag conditie ($M = 3.27, SD = 1.87$), $F(1, 95) = 6.14, p < .02$. Hier is dus ook het omgekeerde effect van ongeremdheid gevonden. Deelnemers in de prosociaal aanwezige conditie die in een ongeremde staat gebracht waren vonden de beloning ongeveer even oneerlijk ($M = 2.24, SD = 1.42$) als deelnemers in de normale dag conditie ($M = 2.33, SD = 1.74$), $F(1, 95) = 0.04, p < .80$.

² Bij deze afhankelijke variabele bleken proefpersoon 36 en 100 uitbijters te zijn (Cook = .07) en proefpersoon 92 niet dus deze zijn verwijderd uit de analyse.

Naast de kolommen zijn ook de rijen van het ontwerp geanalyseerd. Deelnemers in de ongeremdheid conditie die een geprimed zijn met een prosociale oriëntatie vonden de beloning even oneerlijk ($M = 2.24$, $SD = 1.42$) als de deelnemers zonder een prosociale prime ($M = 2.08$, $SD = 1.79$), $F(1, 95) = 0.09$, $p > .70$. De deelnemers in de normale dag conditie die geprimed waren met een prosociale oriëntatie vonden de beloning minder oneerlijk ($M = 2.33$, $SD = 1.74$) dan de deelnemers zonder een prosociale oriëntatie prime ($M = 3.27$, $SD = 1.87$), $F(1, 95) = 3.93$, $p < .06$.

Bevindingen bij sociale waarde oriëntatie als onafhankelijke variabele

De reden dat de studenten van de EUR zijn gekozen als doelgroep is dat verwacht werd dat zij een meer prozelf gerichte oriëntatie zouden hebben. Onder anderen omdat er aan de EUR veel economische studies zijn te volgen en dit mogelijk ook meer prozelf gerichte studenten zou aantrekken. De studenten zijn aan de hand van de keuzes in de taak waarin zij punten moesten verdelen tussen henzelf en een andere persoon (Van Lange e.a., 1997) opgedeeld in twee groepen namelijk een prozelf groep en een prosociale groep. Om na te kijken of er een verschil was tussen de prozelf groep en de prosociale groep op de Erasmus Universiteit is de sociale waarde oriëntatie meegenomen als onafhankelijke variabele in een MANOVA met saillantie x sociaal x sociale waarde oriëntatie. Na de analyse bleek dat er geen significante interactie-effecten tussen saillantie x sociaal x sociale waarde oriëntatie naar voren kwamen, p 's $> .26$.

Tussen saillantie x sociale waarde oriëntatie kwamen er, behalve bij één vraag, geen significante interactie-effecten naar voren, p 's $> .15$. Er kwam wel een marginaal interactie-effect van saillantie x sociale waarde oriëntatie naar voren bij de vraag, "in hoeverre bent u ontevreden over de beloning?", $F(1, 84) = 3.40$, $p < .07$. Na verdere analyse van dit marginale interactie-effect bleek dat de deelnemers in de prozelf groep die in een ongeremde staat gebracht waren minder ontevreden waren met de beloning ($M = 1.41$, $SD = 1.06$) dan de deelnemers in de normale dag conditie ($M = 2.75$, $SD = 2.60$), $F(1, 88) = 4.84$, $p < .04$. In de prozelf groep zien we hier een omgekeerd effect van de ongeremdheidmanipulatie. Ongeremdheid zorgt hier niet voor meer ontevredenheid maar juist voor minder ontevredenheid. Het kan zijn dat de prozelf waarde oriëntatie hier ook het effect van ongeremdheid heeft opgeheven. In de prosociale groep is geen verschil gevonden tussen de ongeremdheid conditie ($M = 1.78$, $SD = 1.72$) en de normale dag conditie ($M = 1.75$, $SD = 1.48$), $F(1, 88) = .01$, $p > .90$.

Naast de kolommen zijn ook de rijen van het saillantie x sociale waarde oriëntatie

ontwerp geanalyseerd. In de ongeremdheid conditie was nauwelijks verschil te zien in ontevredenheid tussen de prosociale groep ($M = 1.78$, $SD = 1.72$) en de prozelf groep ($M = 1.41$, $SD = 1.06$), $F(1, 88) = 0.22$, $p > .60$. In de normale dag conditie was enigszins een marginaal verschil te zien in ontevredenheid tussen de prosociale groep ($M = 1.75$, $SD = 1.48$) en de prozelf groep ($M = 2.75$, $SD = 2.60$), $F(1, 88) = 2.37$, $p < .13$.

Bevindingen bij opleiding als onafhankelijke variabele

Nog een factor die mogelijk invloed zou kunnen hebben op de reactie tegen onterecht overbetaling is de soort studie die de deelnemer deed. Van de deelnemers volgde 73.3% een meer zelfzuchtige studie zoals economie en 26.7% volgde een meer sociaal gerichte studie zoals filosofie. De soort studie werd in de volgende analyse als onafhankelijke variabele meegenomen waarbij onderscheid werd gemaakt tussen prozelf studies en sociale studies.

Na een MANOVA analyse bleek dat er geen significant interactie-effect te vinden tussen de opleiding x sociaal x saillantie, p 's $> .12$. Na analyse van opleiding x saillantie bleek dat hier, op één vraag na, geen interactie-effecten te vinden waren, p 's $> .10$. Er kwam wel een significant interactie-effect naar voren tussen opleiding en saillantie bij de vraag, "hoezeer heeft u een onredelijk gevoel over de beloning?", $F(1, 88) = 5.89$, $p < .02$.

Na verdere analyse van dit interactie-effect bleek dat de deelnemers die een sociale studie volgden een minder onredelijk gevoel hadden in de ongeremdheid conditie ($M = 2.17$, $SD = 1.80$) dan de deelnemers in de normale dag conditie ($M = 4.20$, $SD = 2.37$), $F(1, 96) = 7.28$, $p < .01$. Bij de deelnemers die een prozelf studie volgden was er geen verschil tussen de ongeremdheid conditie ($M = 2.97$, $SD = 1.99$) en de normale dag conditie ($M = 2.78$, $SD = 1.91$), $F(1, 96) = 0.17$, $p > .60$.

Daarnaast is een marginaal effect gevonden van opleiding binnen de normale dag conditie. De deelnemers in de normale dag conditie met een zelfzuchtige studie hadden een minder onredelijk gevoel over de beloning ($M = 2.78$, $SD = 1.91$) dan de deelnemers die een sociale studie deden ($M = 4.20$, $SD = 2.37$), $F(1, 96) = 3.56$, $p < .07$. In de ongeremdheid conditie was er geen significant verschil gevonden tussen deelnemers met een prozelf studie ($M = 2.97$, $SD = 1.99$) en deelnemers met een sociale studie ($M = 2.17$, $SD = 1.80$), $F(1, 96) = 0.50$, $p > .40$.

Marginale Bevindingen: Opleiding x sociaal x saillantie

Na een MANOVA analyse waarin opleiding als onafhankelijke variabele werd meegenomen zijn er nog twee marginale interactie-effecten gevonden tussen de opleiding en de sociale

manipulatie. Bij de vraag, “in hoeverre vindt u de beloning eerlijk?”, werd er een marginaal interactie-effect gevonden tussen de opleiding en de prosociale manipulatie, $F(1, 96) = 2.96, p < .09$. Na verdere analyse van dit interactie-effect kwamen er slechts twee marginaal significante resultaten uit. Het bleek dat studenten met een zelfzuchtige studie in de prosociaal afwezige conditie de beloning enigszins eerlijker vonden ($M = 5.41, SD = 1.79$) dan de studenten met een prosociale studie ($M = 4.93, SD = 2.06$), $F(1, 96) = 0.54, p > .46$. Dit verschil was niet significant. Studenten in de prosociaal aanwezige conditie met een zelfzuchtige studie vonden de beloning iets minder eerlijk ($M = 5.06, SD = 1.96$) dan studenten met een prosociale studie ($M = 6.08, SD = 1.26$), $F(1, 96) = 2.42, p < .13$. Dit verschil was marginaal significant. Naast de kolommen is er ook naar de rijen gekeken. Hieruit bleek dat de studenten met een zelfzuchtige studie die geprimeed waren met een prosociale oriëntatie de beloning iets minder eerlijk vonden ($M = 5.06, SD = 1.96$) dan studenten die geprimeed waren met een neutrale prime ($M = 5.41, SD = 1.79$), $F(1, 96) = 0.66, p > .41$. Dit verschil was niet significant. Studenten met een prosociale studie vonden de beloning juist enigszins eerlijker wanneer zij geprimeed waren met een prosociale oriëntatie ($M = 6.08, SD = 1.26$) dan studenten die geprimeed waren met een neutrale prime ($M = 4.93, SD = 2.06$), $F(1, 96) = 2.58, p < .12$. Dit verschil was marginaal significant.

Bij de vraag, “in hoeverre bent u ontevreden over de beloning die u kreeg?”, werd ook een marginaal interactie-effect gevonden tussen de opleiding en de prosociale manipulatie, $F(1, 96) = 3.14, p < .09$. Na verdere analyse bleek dat de deelnemers met een prosociale studie die geprimeed waren met een prosociale oriëntatie meer ontevreden waren met de verkregen beloning ($M = 2.36, SD = 2.06$) dan de deelnemers die geprimeed waren met een neutrale prime ($M = 1, SD = 0.00$), $F(1, 96) = 4.25, p < .05$. Bij de deelnemers die een meer zelfzuchtige studie deden was er geen verschil te vinden tussen de prosociaal geprimeeden ($M = 1.95, SD = 1.77$) en de neutraal geprimeeden ($M = 1.84, SD = 1.76$), $F(1, 96) = .07, p > .79$. Uit analyse van de kolommen bleken geen significante resultaten te komen. Deelnemers die geprimeed waren met een prosociale oriëntatie en een zelfzuchtige studie deden waren enigszins meer ontevreden ($M = 1.95, SD = 1.77$) dan deelnemers met een prosociale studie ($M = 1, SD = 0.00$)³, $F(1, 96) = 1.71, p > .19$. Bij de deelnemers in de prosociaal afwezige conditie was er geen significant verschil tussen deelnemers met een zelfzuchtige studie ($M = 1.84, SD = 1.76$) en een prosociale studie ($M = 2.36, SD = 2.06$), $F(1, 96) = 0.40, p > .52$.

³ Alle 13 proefpersonen die een prosociale studie deden en geprimeed waren met een prosociale oriëntatie prime waren het volledig oneens met de vraag “In hoeverre bent u ontevreden over de beloning?”.

Stageverslag van Céline Bosma (3449629)

In deze onderzoekstage heb ik onderzoek gedaan naar de rol van sociale waarde oriëntatie bij protestgedrag tegen onterechte overbetaling. Door middel van bevindingen uit eerder onderzoek, mijn eigen interesses, veel literatuur lezen en veel nadenken zijn ben ik, met behulp van mijn begeleider, uiteindelijk bij deze onderzoeksvraag uitgekomen. Allereerst heb ik samen met mijn begeleider bekeken hoe de vraagstelling het best onderzocht kon worden. Om te onderzoeken of sociale waarde oriëntatie het effect van ongeremdheid modereert leek het me een goed idee, na verdieping in de literatuur, om gebruik te maken van primetaken, in dit geval een gemixte zinnen taak. Mijn eerste taak was om een goede gemixte zinnen taak te maken om zo een prozelf waarde oriëntatie actief te maken bij de deelnemers. Zelf heb ik zinnen bedacht die naar mijn eigen gevoel het beste de beschrijving van een zelfgericht persoon weergaven. Hetzelfde gold voor de prosociale zinnen taak.

Het eerste experiment vond plaats in winkelcentrum Hoog Catherijne in Utrecht. In restaurant La Place was een tafel beschikbaar, dit heb ik via een vriend kunnen regelen, zodat deelnemers daar de vragenlijst konden invullen. Zelf ben ik toen deelnemers gaan werven op straat. Dit heb ik drie dagen gedaan maar het experiment sloeg niet goed aan, zelfs niet na verschillende adviezen die ik heb opgevolgd van studenten die een gelijksoortig onderzoek hebben gedaan. Zo waren er weinig mensen die mee wilden doen en wanneer mensen wel mee wilden doen sloegen ze het hele bedrag af of hadden geen tijd om de vragenlijst helemaal af te maken. Om zo mijn onderzoek te beginnen was een erge domper en het was een eye-opener dat het niet altijd zo gemakkelijk is om aan goede proefpersonen te komen.

Toen heb ik besloten om het experiment op de campus van de Universiteit Utrecht uit te voeren. Dit omdat studenten meer tijd hebben en minder snel het geld zullen afslaan zodat ik de reacties goed kon meten aan de hand van het evaluatieformulier. Binnen twee weken heb ik 100 proefpersonen geworven en kon daarna aan de slag met het invoeren van de data. Het invoeren van de data was in principe in één dag gebeurd waarna ik ben begonnen met het uitvoeren van analyses. Eerst heb ik zelf een aantal analyses gedaan en toen heb ik in overleg met m'n begeleider verder bekeken wat gepaste analyses zouden zijn en deze vervolgens uitgevoerd. Daarna heb ik meteen de methode en resultaten van het eerste experiment geschreven. Vervolgens heb ik nagedacht hoe het gevonden effect van een prozelf oriëntatie op een andere manier naar voren kon komen. Het leek me zelf het leukst om de vragenlijst in een doelgroep af te nemen die waarschijnlijk een andere waarde oriëntatie zouden hebben dan de prosociale waarde oriëntatie van de studenten in Utrecht.

Het tweede experiment vond daarom plaats op de Erasmus Universiteit Rotterdam,

omdat deze doelgroep naar verwachting een hogere prozef waarde oriëntatie zou hebben. Hier heb ik in 8 dagen 101 proefpersonen geworven en kon daarna beginnen met het invoeren van de data. Van te voren zag ik er best tegenop om deelnemers te werven die een economische studie deden omdat ik verwachtte dat ze een beetje een arrogante houding zouden hebben en dus niet mee wilden doen. Het tegendeel werd echter snel bewezen, ze reageerden erg leuk en geïnteresseerd en vroegen vaak wat ik precies aan het onderzoeken was. Waarschijnlijk omdat ze niet vaak met gelijksoortige psychologische experimenten in aanraking komen, wat in Utrecht juist wel het geval is. Na het invoeren van de data heb ik eerst zelf een aantal MANOVA analyses gedaan. Bij het tweede experiment ging dit al een stuk makkelijker omdat ik al enige ervaring had opgedaan bij het eerste experiment. Na overleg met m'n begeleider heb ik alle resultaten verder geanalyseerd en gerapporteerd. Dit vond ik erg lastig omdat er veel tegenstrijdige resultaten uit de analyses kwamen. Het was een goed advies om steeds het oorspronkelijke design voor ogen te houden en van daar uit de resultaten te interpreteren.

In mijn onderzoek is het oorspronkelijke ongeremdheidseffect weer naar voren gekomen. Dit werd soms opgeheven wanneer deelnemers geprimeerd waren met een prozef waarde oriëntatie. En het bleek dat ongeremdheid op de Erasmus Universiteit voor een omgekeerd effect zorgde, studenten in de ongeremdheid conditie gaven hier juist minder commentaar. Daarnaast zijn er nog veel andere significante of marginaal significante resultaten gevonden, hier was helaas geen eenduidige conclusie uit te trekken.

Er waren een aantal punten die me opvielen in het onderzoek en ik vind het leuk om dit te melden. Zo namen studenten eerder het geld aan wanneer ik erbij vermeldde dat het van de universiteit was. De opmerkingen die zij hierbij maakte leken haast op een soort wraak te wijzen, bijvoorbeeld "nou als het van de uni is, geef dan maar hier" of "geef maar hier dan draai ik ze een poot uit". Het is dus ook bepalend van wie het geld is dat deelnemers ontvangen voor het invullen van de vragenlijst. Het was ook fijn om te zien dat sommigen echt meedachten met het onderzoek, ik kreeg namelijk regelmatig feedback van studenten wanneer ik uitlegde wat ik precies onderzocht. Dat bijvoorbeeld de hoeveelheid tijd die het invullen van de vragenlijst in beslag nam of de houding van mij ten opzichte van de proefpersoonpersoon wanneer ik teveel geld aanbod invloed konden hebben op de reactie.

De reden dat ik voor een onderzoekstage heb gekozen is dat het me een uitdaging leek om een eigen wetenschappelijk onderzoek op te zetten en deze volledig zelf, uiteraard met behulp van begeleiding, uit te mogen voeren. Een onderwerp dat mij vooral aanspreekt in de sociale psychologie is hoe mensen beïnvloedt worden door andere mensen en hoe mensen

hierdoor bijvoorbeeld hun normen en waarden kunnen aanpassen. Na een tijd nagedacht te hebben vond ik samen met mijn begeleider een onderwerp dat aansloot bij mijn interesse en wat ook mooi aansloot bij eerder onderzoek over ongeremdheid en overbetaling, namelijk sociale waarde oriëntatie. Sociale waarde oriëntatie kon namelijk als moderator dienen bij het effect van ongeremdheid op de reacties bij onterechte overbetaling.

Van te voren was ik behoorlijk huiverig over het doen van analyses in SPSS, ik heb het altijd een erg onduidelijk programma gevonden. Na het eerste experiment ben ik eerst zelf aan de slag gegaan maar ik merkte dat je zo verdwaald kunt raken in een doolhof van analyses en uitkomsten. Je raakt snel de draad kwijt in wát je precies aan het analyseren bent. In mijn eerste overleg met mijn begeleider over de analyses heb ik kennis gemaakt met een programma van SPSS, genaamd Syntax, waarmee je precies kon zien wát je aan het analyseren was. Ik ben erg blij dat ik dit programma heb kunnen gebruiken bij mijn analyses en ik vond het ook erg raar dat ik nooit eerder heb geleerd om met dit programma te werken. Het maakte het doen van de analyses een stuk eenvoudiger. Ik hoop ook zeker dat het Syntaxprogramma een plaats kan krijgen in het statistiekonderwijs.

Ik was erg blij met de begeleiding die ik kreeg. Mijn begeleider, Kees van den Bos, was erg betrokken bij mijn onderzoek en wanneer ik een vraag had kon ik deze ook via de mail bij hem kwijt en ontving ik altijd snel een reactie. Hij gaf me veel de ruimte om zelf de manipulaties te bedenken waarmee de hypothesen getest konden worden, bijvoorbeeld de manier om de sociale waarde oriëntatie actief te maken, of zelf doelgroepen te bedenken waarbij deze methodes het best voor de verwachte uitkomsten zouden zorgen. Tegelijkertijd kreeg ik wel voldoende sturing zodat ik mijn tijd niet verspilde aan het bestuderen van onderwerpen die niet bijdroegen aan het onderzoek. Dus bij deze wil ik ook Kees heel erg bedanken voor zijn goede begeleiding en hulp!

Ik heb het idee dat mijn onderzoekskwaliteiten een stuk zijn gegroeid door deze onderzoeksstage. Eerst voelde ik me een ‘gewoon’ een student maar nu komt het al meer in de buurt van een wetenschappelijk onderzoeker. Ik ben erg blij dat er zoveel leuke resultaten uit mijn onderzoek zijn voortgekomen en dat ik iets heb mogen bijdragen aan de wetenschap. Wel heb ik geleerd dat je je niet moet verkijken op de hoeveelheid werk die het kost om een goed onderzoek op te zetten, vooral het verzamelen van goede data was af en toe echt doorbijten. Maar al met al kan ik zeggen dat het werk zeker niet voor niets is geweest en ben ik erg blij dat ik deze ervaring mee heb mogen krijgen.

