

Universiteit Utrecht
Master psychologie, Sociale Psychologie

Thesis (37,5 ECTS)
en
Stageverslag (7,5 ECTS)

Ongeremdheid maakt sociale mensen zwart wit denkers

Een onderzoek naar de invloed van ongeremdheid op wederkerigheid en The Foot In The Door
techniek.

Joost Coolen 3174469

17-6-2011

Onder begeleiding van Prof. Dr. Kees van den Bos

Tweede beoordelaar: Dr. Michael Häfner

Samenvatting.

In het huidige onderzoek wordt er gekeken naar de invloed van ongeremdheid op 2 gedragscripts: wederkerigheid en The Foot In The Door techniek. Dit wordt gedaan door deelnemers na te laten denken over een situatie waarin zij geen remmingen voelden. De verwachting was dat mensen meer tegen een gedragscript ingingen als zij ongeremd waren. In Studie 1 werd onderzocht wat het effect was van ongeremd zijn op wederkerigheid. Mensen die ongeremd zijn wezen het product meer af. In Studie 2 werd onderzocht wat het effect was van ongeremd zijn op The Foot In The Door techniek. In deze studie gingen mensen meer mee met het gedragscript. In de discussie wordt deze contradictie nader besproken.

Inleiding

In het dagelijks leven worden we vaak geleid door een situatie. Dit kan een geheel nieuwe situatie zijn waarin we met stomheid geslagen zijn of een situatie die we al vaker hebben meegemaakt. Vaak dicteert die situatie hoe er gehandeld moet worden. Er wordt dan een script uit de kast gehaald en gevolgd. In het huidige onderzoek wordt er gekeken of hier tegen in gegaan kan worden, zodat we ons niet laten dicteren door de situatie, maar dat we andere acties ondernemen dan dat die betreffende situatie ons voor legt. In het huidige onderzoek wordt het ongeremd maken van mensen gebruikt om hier tegen in te gaan.

Op 18 november 1978 pleegden er in de jungle van Guyana 910 mensen zelfmoord. Het merendeel deed dit vrijwillig en op een ordelijke manier. Volgens ooggetuigen was de eerste die dit deed, een jonge vrouw met een kind. Zij liep naar het vat met gif, gaf haar kind wat en nam daarna zelf en ging op het gras liggen (Cialdini, 2009). Men kan zich voorstellen dat er enige verbazing was toen de vrouw het gif pakte. Op zo'n moment lijkt een persoon even te bevriezen van verbazing. De vraag is wat er in het hoofd omgaat van zo'n persoon. Vallen mensen op het moment van bevriezen terug op een gedragsscript of is het een evaluerend proces? Wanneer mensen binnen een sekte zelfmoord plegen zou het misschien beter zijn wanneer ze niet meegaan met het gedragsscript, maar dat ze er tegen in zouden gaan. In dit onderzoek wordt gekeken of er een mogelijkheid is die er voor zorgt dat wij tegen gedragsscripts in gaan.

In de sociale psychologie zijn er al veel momenten geweest waarbij mensen verbaasd waren en zich lieten leiden door de situatie. Hier volgen enkele voorbeelden:

- De verbazing van Milgram (1963) die zag dat mensen een schakelaar omzetten waar boven stond dat het dodelijk was, alleen omdat een man in een doktersjas dat van hen vroeg. Deze verbazing kan ook gezien worden vanuit het perspectief van de participant. De vraag van de man in de doktersjas om de laatste dodelijke knop om te zetten zal ook enige verbazing gewekt hebben.

- In het onderzoek van Asch (1951) werd gekeken naar de conformering aan de groep. Een deelnemer moest een simpele en overduidelijke keuze maken welk streepje langer was. Toch koos een significant deel voor het verkeerde antwoord. Hoe kan dit? De participant was niet alleen, er waren een aantal acteurs in de kamer die afspraken om collectief op een gegeven moment het foute antwoord te geven. Ook hier kan men voorstellen dat de deelnemer enigszins verbaasd was toen de groep het verkeerde antwoord gaf.
- In 1965 werd Kitty Genovese vermoord, 38 mensen hebben dit gezien en niemand greep in. Dit wordt ook wel het bystander effect genoemd. Dit houdt in dat wanneer mensen in een groep zijn, zij minder snel ingrijpen (Cialdini, 2009). Men kan ook hier weer voorstellen dat de verbazing groot was.

Wat gebeurt er op dat moment van verbazing? Volgens de theorie van Gray (1972) niet veel. De theorie van Gray (1972) wordt de reinforcement sensitivity theory genoemd (Larsen & Buss, 2008). Deze theorie is erg invloedrijk geweest op het gebied van persoonlijkheid (Carver, 2005). De theorie bestaat uit twee componenten, het Behavioral Inhibition System (BIS) en het Behavioral Activation System (BAS) (Carver, 2005). Het BIS zorgt er voor dat we geen gedrag willen uitvoeren dat kan leiden tot een negatieve en een pijnlijke uitkomst/evaluatie. Het BIS systeem is gekoppeld aan negatieve emoties; angst, spanning, frustratie en droefheid. Volgens Gray wordt het BIS op een aantal momenten geactiveerd: wanneer er eventueel straffen kunnen volgen, wanneer er niets te winnen is met de situatie en in een neutrale situatie. Het BAS systeem zorgt ervoor dat we doelen kunnen bereiken of een straf kunnen ontlopen. Het BAS systeem is gekoppeld aan positieve emoties zoals: hoop, opgetogenheid en geluk (Carver, 2005). Volgens Gray kunnen deze twee componenten een verklaring geven voor de vorming van een persoonlijkheid (Carver, 2005). Het BAS is bijvoorbeeld het gaspedaal in de auto, het BIS is de rem (Larsen & Buss, 2008). Zo kan men zich voorstellen dat een stuntman meer zijn voet op het gaspedaal heeft (het BAS activeert) en iemand met de ziekte osteoporose (een ziekte waarbij je snel iets breekt) meer op de rem gaat staan. De theorie van Gray wordt gebruikt om inzicht te krijgen in de persoonlijkheid van de mens. Om op deze manier te kijken

of iemand meer een BIS persoonlijkheid heeft of een BAS persoonlijkheid (Larsen & Buss, 2008). Het hoeft echter niet zo te zijn dat een lage BIS automatisch leidt tot een verhoogde BAS. Iemand kan een hoog of laag niveau hebben van het BIS, of een hoog of laag niveau van het BAS. Het hoeft dus niet zo te zijn dat wanneer je bijvoorbeeld op de rem gaat staan, je automatisch het gas indrukt. Daarnaast kan iemand vol op de rem gaan staan of een beetje (BIS). Dit geldt tevens voor het gaspedaal (BAS). Een laag niveau van het BIS leidt tot een lage inhibitie van gedrag. Mensen zijn dan meer ongeremd en voelen minder terughoudendheid. In het verdere verloop van deze studie zal een lagere BIS genoemd worden als ongeremd. Dit zal niet vergeleken worden met het BAS, maar met een normale dag uit iemands leven. Ervan uitgaande dat iemand op een normale dag al geremd is. In voorgaand onderzoek is al eerder gebruik gemaakt van een ongeremdheidsmanipulatie (Van den Bos, Müller en Van Bussel, 2009). Deze manipulatie zal ook gebruikt worden in het huidige onderzoek.

Ongeremdheid

Uit het onderzoek van Van den Bos, Van Lange, Lind, Venhoeven, Beudeker, Cramwinckel, Smulders en Van der Laan (in druk), is gebleken dat wanneer het BIS verlaagd wordt (iemand wordt dus ongeremd gemaakt), zij meer ingingen tegen onrechtvaardige beloning dan wanneer zij over een normale dag nadachten. In het onderzoek van Van Den Bos e.a. (in druk) werden mensen ongeremd gemaakt. Dit werd gedaan door de deelnemers 3 open vragen te laten beantwoorden. Deze vragen gingen over hoe de deelnemers zich voelden en gedroegen in een situatie waarin hij of zij geen remmingen had. De eerste vraag was om een situatie te beschrijven waarin men geen remmingen voelde. Als tweede vraag werd gesteld hoe hij of zij zich gedroeg in deze situatie. Als laatste vraag werd gesteld hoe de persoon zich voelde in deze situatie. In de controle conditie werden ook 3 open vragen gesteld. Hier werd gevraagd om over een normale dag na te denken. Daarna werd weer gevraagd hoe de persoon zich gedroeg en zich voelde in de desbetreffende situatie. Uit voorgaand onderzoek is gebleken dat deze methode er voor zorgt dat het BIS verlaagd wordt en de deelnemer dus minder geremd is (Van den Bos e.a., 2009). Voordat er werd deelgenomen aan het onderzoek, werd de

deelnemer 2 euro beloofd. Na het beantwoorden van de 3 vragen kreeg de deelnemer echter 3 euro in plaats van 2 euro. Er werd tegen hem of haar gezegd dat de volgende deelnemer maar 1 euro zou krijgen in plaats van 2 euro. Als afhankelijke variabele werd gekeken of de deelnemer de euro aannam. De verwachting was dat mensen die ongeremd waren de extra euro vaker zouden weigeren. In de conditie waar mensen de drie open vragen van een normale dag moesten beantwoorden weigerden 3 deelnemers de extra euro. In de ongeremde conditie waren dit 9 mensen.

In het onderzoek van Van den Bos e.a. (in druk) werd gesteld dat mensen die in de normale dag conditie zaten ,overvallen werden door de situatie. Met als gevolg dat de extra euro geaccepteerd werd. Dit gebeurt niet omdat mensen asociaal zijn maar eerder het tegenovergestelde. Dit gebeurt omdat mensen over het algemeen sociaal zijn en niet uit de pas willen lopen. Een verklaring hiervoor is dat er te veel wordt nagedacht over wat andere mensen van hen denken. Dit heeft tot gevolg dat mensen meer geremd/terughoudender zijn en meegaan met de situatie. Wanneer mensen ongeremd zijn, zullen zij minder terughoudend zijn en dus niet meegaan met de situatie. Als deze beredenering juist is zouden mensen die pro-sociaal zijn meer ontevreden moeten zijn met de onrechtvaardigheid als ze ongeremd zijn. Dit omdat de persoon dan minder terughoudend is en daardoor makkelijker kan handelen naar zijn sociale oriëntatie. Om te kijken of deze beredenering juist is werden er nog 3 studies gedaan waarvan er hier een besproken wordt (Van den Bos e.a., in druk).

Als eerste werd de sociale waarde gemeten met behulp van de sociale waarden oriëntatie taak van Van Lange (1997). In deze taak waren er punten te verdienen voor zowel de participant als een willekeurig ander persoon die de participant nooit zal tegen komen. De participant kon kiezen uit 3 opties: In optie A kreeg de participant 500 punten en de ander 100 punten, in optie B kregen zij allebei 500 punten en in optie C kreeg de participant 550 punten en de ander 300 punten. De participant kreeg 9 van dit soort gelijke vragen waaruit hij of zij moest kiezen. Met deze taak werd getracht om de sociale waarden te meten. In optie A ging het om een competitieve keuze, optie B een sociale keuze en optie C een pro-zelf keuze. Na de taak werden de deelnemers de 3 open vragen voorgelegd, net zoals in het onderzoek van Van Den Bos e.a. (in druk). Vervolgens werd een van twee scenario's voorgelegd. In het ene scenario won de deelnemer een spelletje Trivial Pursuit op legitieme wijze. In

het andere scenario won de deelnemer, omdat een medespeler de verkeerde vraag voorlas aan een andere medespeler. Door deze fout won hij of zij het spelletje. De verwachting was dat pro-sociale mensen die ongeremd zijn en op een onrechtvaardige manier het spel wonnen, minder tevreden zouden zijn met de uitkomst. Uit het bovenstaande onderzoek kwam naar voren dat dit ook zo is. Uit het onderzoek van Van den Bos e.a. (in druk) blijkt dat mensen die ongeremd zijn meer in gaan tegen een onrechtvaardige beloning. Dit geldt voornamelijk bij mensen met een pro-sociale oriëntatie. In het huidige onderzoek wordt gekeken of dit ook het geval is bij andere situaties en niet alleen bij onrechtvaardigheid.

Vaak dicteert een situatie hoe er gehandeld moet worden (Gazzaniga en Heatherton 2006). In het onderzoek van Van den Bos e.a. (in druk) krijgt men een onrechtvaardig voordeel en wordt men overvallen door de situatie. Met als gevolg dat de onrechtvaardige beloning geaccepteerd wordt. Men laat zich leiden door de situatie. In het dagelijkse leven worden we ook veel geleid door een situatie. Dit komt doordat we niet de tijd en capaciteit hebben om iedere situatie opnieuw te analyseren. Er wordt dan bij wijze van spreken een script uit de kast gehaald met daarop het protocol voor die situatie. Dit script wordt dan gevolgd en zo hoeft de persoon er niet meer zo veel over na te denken (Cialdini, 2009).

Gedragsscript

Om dit beter te begrijpen moet er beter gekeken worden naar hoe wij de informatie in een situatie verwerken. Volgens de “cognitive experimental self theory” van Epstein(1973) verwerken wij de informatie die tot ons komt op twee manieren. Met een rationeel systeem van informatie verwerking en met een ervaringsgericht systeem van informatie verwerking. Het rationele systeem is over het algemeen bewust. Het maakt gebruik van logica en is verbaal. Dit systeem kost ons veel moeite en is over het algemeen niet zo snel. In het ervaringsgerichte systeem wordt de informatie meer verwerkt op een intuïtief niveau. Zoals de naam ervaringsgericht systeem al zegt is deze gericht op ervaring. Mensen hebben niet de capaciteit of de tijd om iedere situatie opnieuw te evalueren en te verwerken.

Als we bijvoorbeeld een bibliotheek binnen lopen weten we dat er niet veel gepraat mag worden. En als dit al gebeurt dat het zacht moet gebeuren, wanneer we dit echter zouden doen in de kroeg worden we raar aangekeken. Voor deze situatie en veel andere situaties maken wij een gedragsscript, hierin staat hoe we ons moeten gedragen in een bepaalde situatie. Op deze wijze hoeven we niet iedere keer als we een kroeg of bibliotheek binnen lopen na te gaan wat het protocol is voor die situatie. We nemen bij wijze van spreken een script van de plank en dat volgen we (Gazzaniga en Heatherton, 2006). We hebben niet alleen een script voor de kroeg en de bibliotheek op de plank liggen. Er zijn vele situaties waar dit van toepassing is. Een van deze situaties is bijvoorbeeld het moment dat wij iets krijgen. Op dat moment treed het script voor wederkerigheid op.

Het script van wederkerigheid houdt in dat als iemand ons een gunst bewijst, we dit op een gegeven moment terug moeten betalen (Cialdini, 2009). Wederkerigheid is een diep geworteld principe wat te herleiden is naar de oertijd (Aronson, Wilson en Akert, 2005). Mensen die alleen leefden en zelf voor hun eten zorgden, hadden minder overlevingskans dan mensen die samenwerkten (Aronson e.a., 2005). Het principe van wederkerigheid is zo sterk dat het in alle culturen op aarde terug te vinden is (Gouldner, 1960). In de sociale psychologie heeft dit principe al veel aandacht gekregen en is ook veel onderzocht. Een bekend onderzoek hierover is van Regan (1971). In dit onderzoek wordt gevraagd of deelnemers een aantal schilderijen wil beoordelen samen met een mede deelnemer, deze mede deelnemer is echter een onderzoeksassistent. In een korte pauze gaat de assistent even weg en komt terug met twee flesjes cola en vraagt of de deelnemer er ook een wil. In de andere conditie gebeurt dit niet. Aan het einde van het onderzoek vraagt de assistent of de deelnemer loten wil kopen. In de conditie waar de deelnemer een flesje cola had gegeven werden twee keer zo veel loten verkocht. Dit onderzoek laat zien hoe sterk het principe wederkerigheid is.

Dit principe wordt ook gehanteerd in de supermarkt. Om de verkoop van producten te stimuleren, worden free samples uitgedeeld. Met als doel dat het product meer gekocht wordt. Het is niet alleen het profijt dat de klant kennis maakt met het product, maar ook dat hij of zij wederkerig wil zijn. Met als gevolg dat het product gekocht wordt (Cialdini, 2009). Dit is echter niet de enige manier om mensen te overtuigen. In het boek van Goldstein, Martin en Cialdini (2008) worden 50 manieren

besproken om mensen te overtuigen. Een daarvan is The Foot In The Door techniek (FITD). Er wordt eerst een klein verzoek gedaan en daarna een groot verzoek. Het kleine verzoek zorgt er voor dat de kans dat er ingestemd wordt met het grote verzoek stijgt (Goldstein, Martin en Cialdini, 2008). Deze techniek is voor het eerst onderzocht door Freedman en Fraser (1966). In hun onderzoek gingen zij bij mensen van deur tot deur om te vragen of zij een groot bord in de tuin konden plaatsen waar opstond “ik ben een veilige auto bestuurder”. 17 procent zou bereid zijn om dit te doen. In een andere conditie was er drie weken daarvoor iemand langs geweest met het verzoek om een klein bordje met daarop “ik ben een veilige auto bestuurder” voor het raam te plaatsen. In deze conditie was 76 procent bereid om het grote bord in de tuin te plaatsen.

Dit werkt niet alleen voor het plaatsen van borden, maar ook om mensen milieu bewuster te maken en hier ook naar te handelen. In het onderzoek van Arbuthnot e.a. (1976) werden participanten gevraagd of ze een van drie taken zouden willen uitvoeren voor een beter milieu. De eerste handeling bestond uit het invullen van een vragenlijst. Deze ging over recycling. Het tweede verzoek was of ze een week lang blikjes konden bewaren. In het laatste verzoek werd gevraagd of ze een brief konden schrijven naar de gemeente waarin het verzoek stond om meer recyclingprogramma's te starten. Naar mate de complexiteit steeg werd er ook meer gerecycled. Wederkerigheid en de FITD zijn twee gedragsscripts die worden gebruikt om mensen te overtuigen. In het huidige onderzoek wordt gekeken wat de invloed van ongeremdheid op deze twee gedragsscripts is.

Het huidige onderzoek

Kan het ongeremd maken van mensen er voor zorgen dat er tegen de principes van wederkerigheid en FITD wordt ingegaan? Als mensen in een van deze situaties komen, zullen zij over het algemeen mee gaan met wat die situatie dicteert. Dit hoeft echter niet altijd voordelig uit te pakken. Mensen komen met producten thuis die ze eigenlijk niet wilden of hebben een groot bord in de tuin wat ze eigenlijk niet wilden. Het zou in sommige situaties beter zijn om dat gedragsscript niet te volgen. In het huidige onderzoek wordt gekeken of ongeremdheid er voor kan zorgen dat we niet mee gaan met deze

gedragsscripts. In de eerste studie zal dit onderzocht worden met behulp van wederkerigheid, in de tweede studie zal dit de FITD zijn. In Studie 1 worden er 3 open vragen gesteld zoals dat ook gedaan is in de studie van Van den Bos e.a. (2009). Vervolgens wordt er een free sample Tuc uitgedeeld (Tuc is een hartig koekje). De ene conditie krijgt 1 Tuc als free sample en de andere conditie 1 Tuc plus een heel pak Tuc als free sample. Een deelnemer krijgt een free sample en moet met behulp van een vragenlijst het product beoordelen op smaak, hoe graag ze het willen kopen, hoe duur het is en of ze het zouden aanbevelen. Daarna volgt nog een sociale waarden oriëntatie taak zoals die ontworpen is door Van Lange e.a. (1997).

De verwachting is dat mensen die veel van het product krijgen het beter beoordelen. Omdat zij iets gekregen hebben willen zij hier ook iets voor terug doen en hierdoor het product beter evalueren dan mensen die weinig van het product hebben gekregen. Tevens is de verwachting dat mensen die over een normale dag nadenken meer mee zullen gaan met het gedragsscript (wederkerigheid) dan mensen die ongeremd zijn. Dus mensen die ongeremd zijn zullen het product slechter vinden dan mensen die geremd zijn. De verwachting is dat dit met name het geval zal zijn bij pro-sociaal georiënteerde mensen.

Net als in het onderzoek van Arbuthnot (1976) is het onderwerp van Studie 2 milieu bewustheid. In Studie 2 volgen er na de 3 open vragen 9 vragen die gaan over wat de deelnemer zou willen doen voor een beter milieu. Deze vragen lopen in sterkte op. Vraag 1 is een relatief klein verzoek, vraag 9 een heel groot verzoek. De verwachting is dat mensen die ongeremd zijn minder vragen met ja beantwoorden dan mensen die over een normale dag na denken. Dit omdat de verwachting is dat zij minder gevoelig zijn voor de FITD techniek, omdat ze ongeremd zijn. Ook hier is weer de verwachting dat pro-sociale mensen hier gevoeliger voor zijn.

Studie 1

Methode

In totaal deden er 177 deelnemers mee aan het onderzoek. De deelnemers werden verworven op het station en in de trein op het traject van Utrecht naar Maastricht. Er deden 98 vrouwen en 78 mannen

mee aan het onderzoek, bij één participant was sekse onbekend. De gemiddelde leeftijd was 29 jaar (SD = 13 Jaar). De jongste deelnemer was 16 jaar en de oudste was 84 jaar. De participanten werden willekeurig aan 4 condities toegeschreven. Dit was een 2x2 ontwerp, Ongeremdheidsconditie (normale dag/ongeremd) x Hoeveelheid (1 Tuc/ 1 Tuc plus een pak Tuc).

Procedure en materiaal.

In de trein werd aan mensen gevraagd of zij konden helpen met een onderzoek dat ging over productevaluatie. Daarna werd de participant toegeschreven aan de geremde conditie of de ongeremde conditie. In het huidige onderzoek wordt dezelfde manipulatie gebruikt zoals deze ook is gebruikt in het onderzoek van Van den Bos e.a. (2009). Waar drie open vragen beantwoord moesten worden. De eerste vraag was om een situatie te beschrijven waarin men geen remmingen voelde. Als tweede vraag werd gesteld hoe hij of zij zich gedroeg in deze situatie. Als laatste vraag werd gesteld hoe de persoon zich voelde in deze situatie. In de controle conditie werden ook 3 open vragen gesteld. Hier werd gevraagd om over een normale dag na te denken. Daarna werd weer gevraagd hoe de persoon zich gedroeg en zich voelde in de desbetreffende situatie (zie bijlage 1). Nadat deze open vragen beantwoord waren, werd de deelnemer verzocht om de onderzoeksleider te roepen. De onderzoeksleider gaf de participant een Tuc of een Tuc plus een heel pak Tuc. Het pak Tuc mocht de participant houden. Er werd gekeken of het pak Tuc werd aangenomen. Wanneer dit niet het geval was, werd dat genoteerd. Na het aannemen van de Tuc volgde een vragenlijst over wat de participant vond van het product. Deze vragenlijst was een exploratieve vragenlijst. Na deze vragen volgden 5 vragen over de wederkerigheid naar de onderzoeksleider. Tot slot volgde er de sociale waarden oriëntatie taak zoals deze door Van Lange e.a. (1997) ontwikkeld is. Bij de analyse werden de competitieve en de individualistische keuze bij elkaar gevoegd om er een pro-zelf conditie van te maken. Dit is in eerder onderzoek ook al gedaan (Van den Bos e.a., 2009). In Studie 1 was 47.5 % pro-sociaal, 35.6 % pro-zelf en 14.4 % was niet classificeerbaar. Na de taak volgden nog enkele demografische vragen.

Zoals eerder al vermeld, was de evaluatievragenlijst een exploratieve vragenlijst. Er is met deze vragenlijst geprobeerd om te achterhalen of er een effect aanwezig is. Uit deze vragenlijsten zijn 2 nieuwe vragenlijst ontstaan. Een daarvan bestond uit de vragen: Zou u het product aanbevelen? Zou u het product zelf nog een keer kopen? Hoe sterk voelt u de behoefte om het product te kopen? Zou u het product afraden om te kopen? Deze vragenlijst had een Cronbach's alfa van .85 (Field, 2009). De eerste 3 vragen werden omgepoold om een nieuwe afhankelijke variabele te vormen genaamd "afwijzen". Deze is zo genoemd aangezien de 4 vragen betrekking hebben op het afwijzen of aanraden van het product. Hiermee werd gekeken of mensen die ongeremd waren het product zouden afwijzen, zei het voor henzelf of iemand anders. De tweede vragenlijst die gevormd werd door de gehele vragenlijst heeft betrekking op de evaluatie van het product. Dit waren alle vragen behalve de vragen 2,3,7 en 11 (zie Bijlage 1). Met deze vragenlijst is gemeten wat mensen van het product vinden. Deze vragenlijst had een Cronbach's alfa van .87. Als laatste afhankelijke variabele werd van de wederkerigheidvragenlijst alleen de vraag "In hoeverre voelde u zich verplicht dit product aan te nemen?" gebruikt. Dit was de enige vraag die een significant voorspellende waarde had. Uiteindelijk zijn er dus 3 afhankelijke variabelen: afwijzen, evaluatie en de vraag "In hoeverre voelde u zich verplicht dit product aan te nemen?".

In dit onderzoek waren er 3 onafhankelijke variabelen: de eerste was de geremde/ongeremde conditie. Hierbij moesten mensen over een normale alledaagse situatie / dag nadenken of over een situatie waarin zij geen remmingen hadden. Als tweede variabele werd wederkerigheid onderzocht de participant werd 1 Tuc aangeboden of 1 Tuc plus een heel pak. Als derde variabele werd gekeken of de persoon pro-sociaal was of pro-zelf.

Aangezien er gebruik is gemaakt van een veldexperiment is er ook veel externe ruis (error variantie). Er waren daarom ook enkele covariaten gebruikt om dit te verminderen. Deze waren: leeftijd, opleidingsniveau en de vraag "Hoeveel denkt u dat het product kost?". Deze laatste covariaat is gebruikt omdat uit de analyse bleek dat er veel error variantie verklaard werd door deze vraag. De co-varianten zijn betrokken bij alle analyses die hieronder worden gerapporteerd.

Resultaten

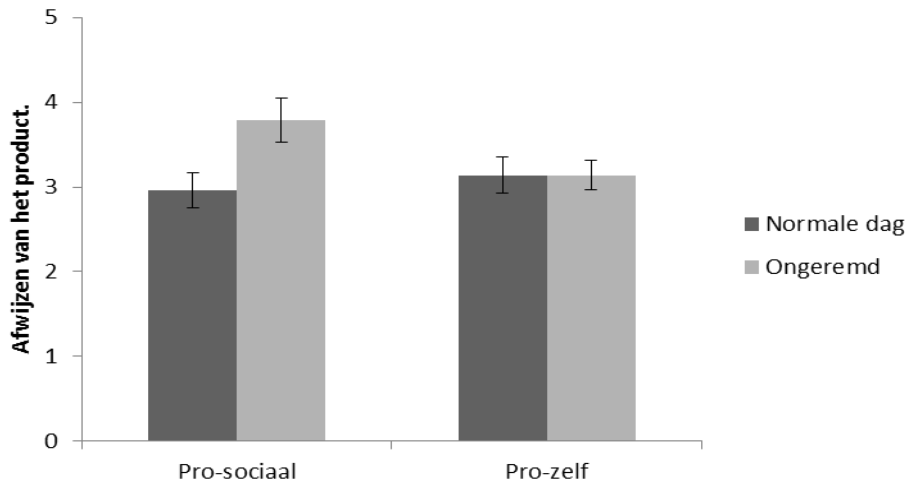
Er is een ANOVA uitgevoerd met als onafhankelijke variabelen de ongeremdheidsconditie (geremd/ongeremd) en de sociale waarden conditie, gemeten met de afhankelijke variabele “afwijzen”. Hieruit kwam een bijna significant interactie-effect naar voren, $F(1, 137) = 3.03, p = .084$. De aangepaste gemiddelden en de standaardfout staan in Tabel 1.

Tabel 1: De aangepaste gemiddelden en standaardfout met betrekking tot sociale waarden oriëntatie en ongeremdheid: geremd/ongeremd, gemeten met de variabele Afwijzen.

	Pro-sociaal		Pro-zelf	
	<i>M</i>	<i>SE</i>	<i>M</i>	<i>SE</i>
Normale dag	2.96	0.21	3.14	0.22
Ongeremd	3.70	0.26	3.14	0.18

N.B.: Afwijzen op een 7-puntsschaal.

Vervolgens is er gekeken waar dit verschil zich bevond. Er is een significant effect gevonden tussen de ongeremdheidsconditie: (geremd/ongeremd) en pro-sociale mensen, $F(1, 137) = 6.43, p = .02$. Dit wil zeggen dat pro-sociale mensen in de ongeremde conditie het product meer afwijzen dan mensen in de normale situatie / dag conditie. Bij de pro-zelf mensen is er geen significant effect van de ongeremdheidsconditie gevonden, $F(1, 137) = 3.14, p > .05$. In Figuur 1 is duidelijk de interactie te zien.



Figuur 1. De mate van afwijzen van het product ten opzichte van de sociale waarde oriëntatie en de ongeremdheidsconditie. De foutbalken geven de standaardfout weer.

Als tweede analyse is er gebruik gemaakt van een tweeweg ANOVA. In deze analyse is er gekeken of de Hoeveelheid Tuc die er gegeven werd, een interactie-effect vertoonde met de ongeremdheidsconditie op de afwijzingsschaal. Deze bleek niet significant te zijn, $F(1, 166) = .08, p > .05$. Er bleek wel bijna een significant hoofdeffect te zijn voor de geremde/ongeremde conditie, $F(1, 166) = 3.69, p = .57$, maar dit was ook wel te verwachten met het eerder gevonden resultaat in het achterhoofd.

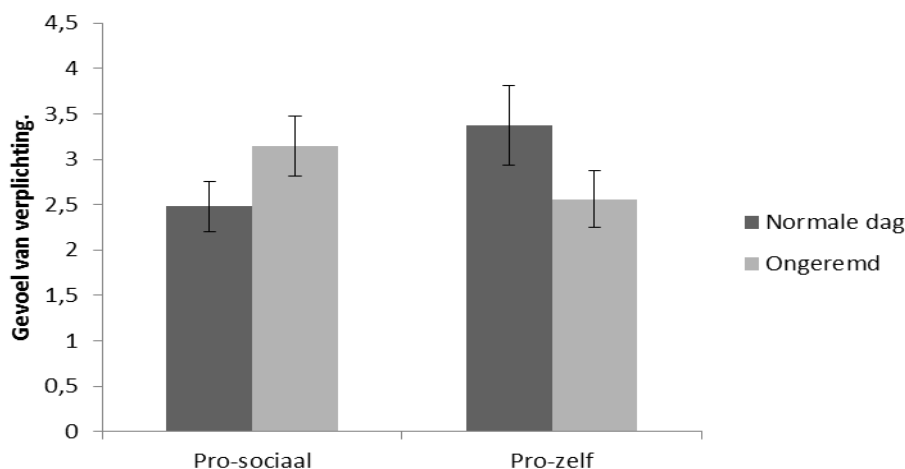
In het volgende gedeelte is de afhankelijke variabele de vraag “In hoeverre voelde u zich verplicht dit product aan te nemen?”. Deze vraag is afkomstig van de vijf wederkerigheidvragen. Deze vraag had een interactie-effect met sociale waarden oriëntatie en de ongeremdheidsconditie, $F(1, 140) = 4.91, p < .05$. De aangepaste gemiddelden en de standaardfout staan in Tabel 2 weergegeven.

Tabel 2: De aangepaste gemiddelden en standaarddeviaties met betrekking tot sociale waarden oriëntatie en geremd/ongeremd, gemeten met de vraag “in hoeverre voelde u zich verplicht dit product aan te nemen?”.

	Pro-sociaal		Pro-zelf	
	<i>M</i>	<i>SE</i>	<i>M</i>	<i>SE</i>
Normale dag	2.48	0.28	3.37	0.44
Ongeremd	3.14	0.33	2.56	0.31

N.B.: Gevoel van verplichting tot aannamen op een 7-puntsschaal.

Vervolgens werd weer gekeken waar dit interactie-effect zich bevond. Er werd geen significant interactie-effect gevonden tussen de ongeremdheidsmanipulatie en pro-sociale waarden oriëntatie, $F(1, 140) = 1.72, p > .05$. Tussen ongeremd en pro-zelf was bijna een significant resultaat, $F(1, 140) = 3.03, p = 0.084$. Dit wil zeggen dat mensen die pro-zelf zijn, meer een verplichting voelen om het product aan te nemen wanneer er een normale situatie /dag beschreven moest worden, dan wanneer zij moesten nadenken over een situatie waarin ze niet geremd waren. In Figuur 2 is de interactie tussen de ongeremdheidsmanipulatie en pro-zelf oriëntatie zichtbaar.



Figuur 2. De mate van verplichting van het aannemen van het product ten opzichte van de sociale waarde oriëntatie en de geremde ongeremde conditie. De foutbalken geven de standaardfout weer.

Er werd tevens gekeken of de vraag “in hoeverre voelde u zich verplicht dit product aan te nemen?” een interactie had met de hoeveelheid Tuc die aangeboden werd (1 Tuc/1 Tuc plus een pak Tuc) en ongeremdheidsconditie (normale dag/onggeremd). Dit was niet het geval, $F(1, 168) = 0.72, p > .05$. Er was wel een hoofdeffect van het aantal Tuc’s en de vraag “in hoeverre voelde u zich verplicht dit product aan te nemen?”, $F(1, 171) = 6.07, p < .02$. Het gemiddelde van 1 Tuc was 3.10 en van een heel pak was het gemiddelde 2.36. Dit houdt in dat mensen die minder krijgen, zich meer verplicht voelen om het aan te nemen.

De verwachting was dat er een interactie zou zijn tussen de hoeveelheid Tuc die aangeboden werd en ongeremdheidsconditie (normale dag/onggeremd), gemeten met de evaluatie van het product.

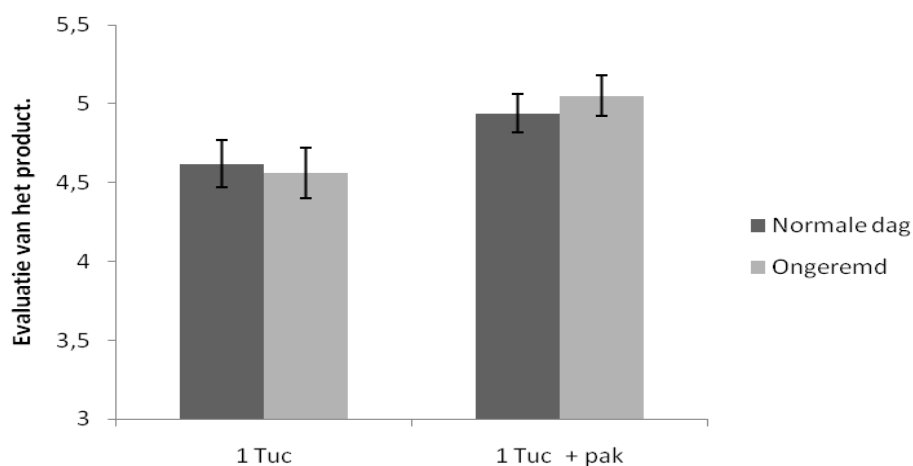
Met deze variabele werd er opnieuw gekeken of er een interactie zou zijn. Dit bleek echter niet het geval, $F(1, 170) = 0.30, p > .05$. In Tabel 3 staan de aangepaste gemiddelden en standaarddeviaties.

Tabel 3: De aangepaste gemiddelden en standaarddeviaties met betrekking tot het aantal Tuc's dat gegeven wordt en geremd/ongeremd, gemeten met de variabel evaluatie van het product.

	1 Tuc		1 Tuc + pak	
	<i>M</i>	<i>SE</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Normale dag	4.62	0.15	4.94	0.12
Ongeremd	4.56	0.16	5.05	0.13

N.B.: Afwijzen op een 7-puntsschaal.

Er bleek wel een hoofdeffect te zijn met het aantal Tuc's dat er gegeven werd, $F(1, 170) = 8.36, p < .05$. Dit wil zeggen hoe meer mensen krijgen, des te beter zij het product zullen evalueren. Figuur 3 laat het hoofdeffect zien.



Figuur 3. De mate van de evaluatie van het product tenopzichte van het aantal Tuc's dat ontvangen wordt en de geremde /ongeremde conditie. De foutbalken geven de standaarddeviatie weer.

Studie 2

Methode

Er deden 82 deelnemers mee aan het onderzoek. De deelnemers werden geworven op het station en in de trein op het traject Eindhoven-Maastricht. Aan het onderzoek deden 31 mannen en 51 vrouwen mee. De gemiddelde leeftijd van de deelnemers was 29.29 jaar ($SD = 14.73$ jaar). De oudste deelnemer

was 69 jaar en de jongste was 15 jaar. De participanten werden willekeurig aan 2 condities toegewezen; geremd en ongeremd. De afhankelijke variabele was de mate waarin de participant instemde om iets te doen voor het milieu. Dat liep van een klein tot een groot verzoek.

Procedure en materiaal

Wederom werden mensen gevraagd of zij mee wilden werken aan een afstudeeronderzoek. Dit keer ging het onderzoek over milieubewustzijn. Het onderzoek duurde ongeveer tien minuten. Daarna kreeg de participant de ‘Normale situatie /dag’ vragenlijst of ‘ongeremde’ vragenlijst. Na de manipulatie volgde er een kort introductie verhaaltje over het milieu. Dat ging als volgt:

Milieu is een onderwerp dat veel aandacht krijgt. Velen van ons vinden het belangrijk om te recyclen, spaarlampen te kopen of zelfs een hybride auto aan te schaffen. Men zal niet snel zeggen dat het milieu niet belangrijk is. Men vindt het daarom goed dat er verschillende organisaties zijn die zich hier voor inzetten. Echter blijft het vaak bij beleefd ‘ja knikken’ als iemand vraagt of het milieu belangrijk is. Deze vragenlijst is opgezet om te kijken of mensen daadwerkelijk iets voor het milieu willen doen.

Hierna volgden negen vragen over wat de participant zou willen doen voor een beter milieu. Deze vragen konden met ja of nee beantwoord worden. Deze vragen liepen van een klein verzoek tot een groot verzoek. Als een vraag met nee werd beantwoord moest er doorgedaan worden met de volgende taak. De vragen waren:

1. Zou u op dit moment moeite willen doen voor een beter milieu?
2. Zou u op dit moment meer moeite willen doen dan dat u nu doet als u daar de kans voor krijgt?
3. Zou u meer willen investeren in een beter milieu als u zo dadelijk daar de gelegenheid voor krijgt?
4. Zou u aan het einde van de vragenlijst uw handtekening willen zetten voor een beter milieu?
5. Als u na afloop van deze vragenlijst een formulier krijgt om handtekeningen in te zamelen voor een beter milieu, zou u dit dan willen doen in uw directe omgeving?
6. Zou u zich, na het invullen van de vragenlijst, willen inschrijven om vrijwilligerswerk te doen ?
7. Zou u zich, na het invullen van de vragenlijst, twee keer in de week in de maanden april en mei vrijwillig in zetten voor de campagne “een beter milieu begint bij jezelf”

8. Zou u zich, na het invullen van de vragenlijst, willen inschrijven voor een jaar lang iedere zaterdag en zondag vrijwilligerswerk uitvoeren voor een beter milieu?
9. Zou u nu uw huidige baan of studie op willen geven om een jaar lang een bijdrage te leveren aan een beter milieu?

Na deze vragen volgde er wederom een sociale waarde oriëntatie taak (Van Lange e.a., 1997).

Vervolgens werden in de analyse de competitieve en de pro-zelf keuze weer bij elkaar gevoegd (Van den Bos e.a., 2009). In Studie 2 was 58.6 % pro-sociaal, 22.9 % pro-zelf en 18.6 % was niet classificeerbaar. Na de sociale waarden oriëntatie taak volgden er nog 4 vragen over wat de participant vond van het milieu. Deze vragen waren ter controle. Na deze vier vragen volgden er nog een aantal demografische vragen. Er werd afgesloten met een debriefing waar in stond dat de negen vragen over het milieu hypothetisch waren en dat de taken niet uitgevoerd hoefden te worden. Hierna konden mensen hun mail adres laten noteren voor meer informatie over het onderzoek. De mail die verstuurd is naar deze participanten is in Bijlage 2 terug te lezen.

De negen vragen die betrekking hadden op de daadkracht voor het milieu zijn bij elkaar opgeteld om een afhankelijke variabele te vormen. Deze werd 'instemmen' genoemd. Met deze afhankelijke variabele werd gekeken hoever mensen wilden gaan om iets te doen voor een beter milieu. Na een aantal analyses is er een Cook analyse uitgevoerd (Cook, 1977). Met deze methode worden uitschieters die in de data voor komen verwijderd. De proefpersonen 6, 8, 10, 14, 35, 40 en 49 zijn op deze wijze verwijderd uit de data.

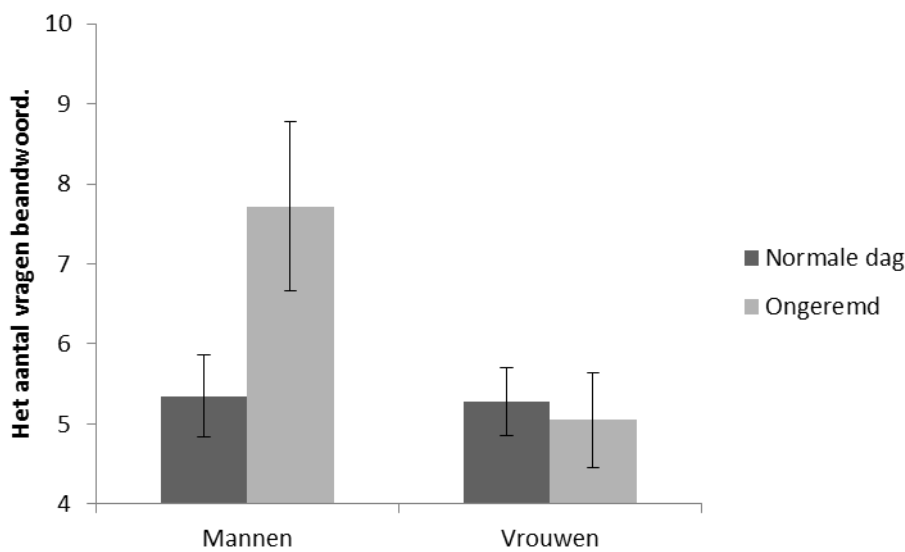
Resultaten

Na het uitvoeren van de Cook analyse werd er met de afhankelijke variabele "instemmen" gekeken of er significante resultaten aanwezig waren. Er was een interactie-effect te vinden tussen het geslacht en de ongeremdheidsconditie (geremd en ongeremd), $F(1, 53) = 5.72, p < .05$. In Tabel 4 staan de gemiddelden en standaardfout.

Tabel 4. De gemiddelden en standaardfouten met betrekking tot geslacht en geremd/ongeremd, gemeten met de het aantal vragen dat met ja is beantwoord.

	Mannen		Vrouwen	
	<i>M</i>	<i>SE</i>	<i>M</i>	<i>SE</i>
Normale dag	5.35	0.51	5.28	0.42
Ongeremd	7.72	1.06	5.05	0.59

Vervolgens is er gekeken waar dit verschil zich bevond. Onder mannen werd een significant effect gevonden van de ongeremdheidsconditie, $F(1, 53) = 4.07, p < .05$. Er is geen significant effect van de ongeremdheidsconditie gevonden bij vrouwen, $F(1, 53) = .763, p > .05$. Dit houdt in dat mannen die ongeremd zijn meer bereid zijn om een bijdrage te leveren aan een beter milieu. In Figuur 4 is duidelijk te zien dat er wel een effect is voor mannen, maar niet voor vrouwen.



Figuur 4. Het aantal vragen dat beantwoord is ten opzichte van geslacht en de geremde en ongeremde conditie. De foutbalken geven de standaardfout weer.

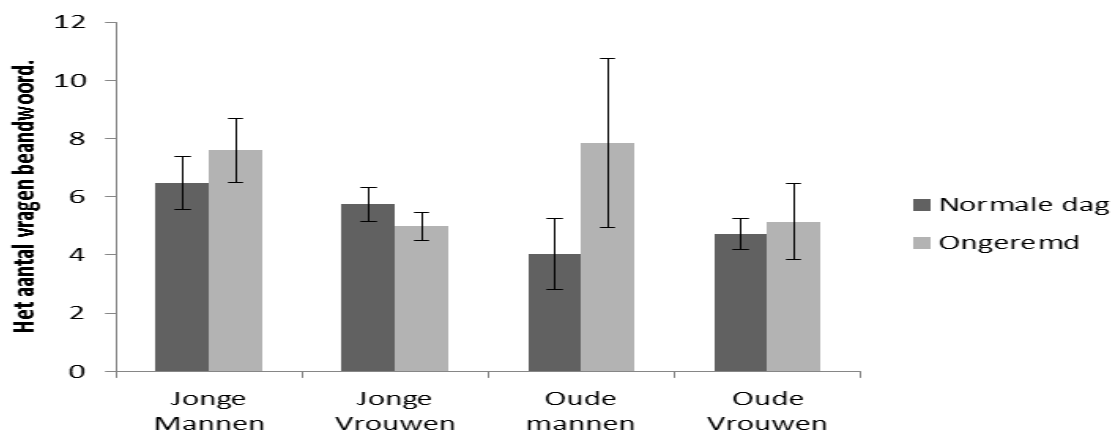
Na de gevonden resultaten is er een verdere analyse uitgevoerd. Dit is gedaan met een simple slope analyse. Dit omdat bleek dat leeftijd ook van invloed was op de analyse. Aangezien de continue variabele leeftijd in de analyse aanwezig was is deze getransformeerd naar een z score. Hierna is er een tweedeling gemaakt in de variabele leeftijd; namelijk jong en oud. Een standaarddeviatie van -1

behoorde tot de jonge groep een standaarddeviatie van +1 behoorde tot de oude groep. Hierna is een GLM analyse uitgevoerd. Een voor de oude mensen (+1 SD) en een voor jonge mensen (-1 SD). Op deze wijze is er gekeken of het interactie effect bij de jonge mensen aanwezig is of bij de oudere mensen. De analyse wees uit dat er inderdaad een interactie-effect was sekse x leeftijd x geremd/ongeremd, $F(1, 68) = 4,15, p < .05$. In Tabel 5 staan de gemiddelden en standaardfouten.

Tabel 5. De gemiddelden en standaardfouten van de variabelen leeftijd geslacht en de normale dag conditie en de ongeremde conditie. Gemeten met het aantal vragen beantwoord met ja.

	Jonge Mannen		Jonge Vrouwen		Oude Mannen		Oude Vrouwen	
	<i>M</i>	<i>SE</i>	<i>M</i>	<i>SE</i>	<i>M</i>	<i>SE</i>	<i>M</i>	<i>SE</i>
Normale dag	6.47	0.92	5.74	0.59	4.03	1.22	4.72	0.53
Ongeremd	7.59	1.11	4.98	0.48	7.86	2.90	5.14	1.30

Om na te gaan waar dit verschil zich bevond is er een simple slope analyse uitgevoerd. Uit deze analyse bleek dat er een significant effect was tussen jonge ongeremde vrouwen en jonge ongeremde mannen, $F(1, 53) = 4,70, p < .05$. Dit wil zeggen dat ongeremde jonge mannen meer vragen met ja beantwoorden dan jonge ongeremde vrouwen. In Figuur 5 valt echter op dat er een groot verschil is tussen de gemiddelden van de geremde oude mannen en ongeremde oude mannen, dit verschil bleek echter niet significant, $F(1, 53) = .691, p > .05$. Mogelijk wordt dit laatste (niet significante) effect veroorzaakt door de relatief grote standaardfout bij de oude mannen.



Figuur 5. Het aantal vragen dat beantwoord is ten opzichte van geslacht, leeftijd en de geremde en ongeremde conditie. De foutbalken geven de standaardfout weer.

Algemene discussie

In Studie 1 werd er gekeken naar de invloed van ongeremd gedrag op wederkerigheid. In de eerste hypothese was de verwachting dat mensen die veel krijgen hiervoor iets terug wilden doen in de vorm van het beter beoordelen van de Tuc. Dit bleek ook het geval te zijn. Mensen die meer krijgen vinden het product ook beter op meerdere niveaus; op smaak, kwaliteit en zouden het ook meer aanraden aan anderen. Dit wil zeggen dat het principe van wederkerigheid werkt. Om specifieker te zijn werkt het zo dat als mensen een free sample krijgen, de uitgever van het product goed kan overwegen om meer te geven in plaats van een klein beetje van het product. Tevens beoordelen mensen de producten ook beter. Het zou interessant kunnen zijn of dit gevonden resultaat gebonden is aan het product wat men krijgt of dat de wederkerigheid ook werkt wanneer een evaluatie wordt gevraagd over een ander product. Als mensen bijvoorbeeld een pak Tuc krijgen, maar daarna een ander product moeten evalueren zoals bijvoorbeeld deodorant. Dit is interessant, omdat dan niet perse het betreffende product gegeven hoeft te worden. Dit is echter nog een hypothese en zal verder onderzocht moeten worden.

Als tweede hypothese werd gesteld dat mensen die ongeremd zijn het product lager beoordelen dan mensen die over een normale situatie / dag nadenken. Dit bleek ook het geval te zijn voor de vragen die gingen over het product afwijzen. Dit bleek echter samen te hangen met de sociale waarde oriëntatie van de persoon. Mensen die pro-sociaal zijn en ongeremd worden gemaakt wijzen het product meer af. De ongeremdheid wordt in deze studies gemanipuleerd. Het is interessant om in een vervolgonderzoek ook de sociale waarde oriëntatie te manipuleren. In voorgaand onderzoek is deze manipulatie al effectief gebleken (Van den Bos e.a., 2009). Dit zou interessant kunnen zijn omdat een situatie meer gestructureerd zou kunnen worden. Uit voorgaand onderzoek blijkt dat tussen de 50 à 60 procent pro-sociaal georiënteerd is (Van Dijk, De Cremer & Handgraaf, 2004; Van Prooijen, De Cremer, Van Beest & Van Lange, 2008). Nu blijkt dat het effect alleen gevonden is bij mensen die pro-sociaal zijn. Als deze sociale mindset overgebracht kan worden naar een grotere groep, heeft de manipulatie van ongeremdheid niet alleen effect op ongeveer 50 à 60 procent, maar kan dit percentage verhoogd of verlaagd worden naar de gewenste uitkomst. Dit zou interessant kunnen zijn voor mensen

die veel gebruik maken van het principe van wederkerigheid. Op deze wijze is die situatie beter te controleren.

Er bleek geen interactie effect te zijn tussen de hoeveelheid Tuc's en de geremde/ongeremde conditie. Dit wil zeggen dat het niet uit maakt hoeveel iemand krijgt. Wanneer hij of zij eenmaal ongeremd is wordt het product afgewezen. Dit is echter vreemd want in de eerste hypothese kwam naar voren dat hoe meer iemand krijgt hoe beter hij of zij het product beoordeeld. Dit zou kunnen suggereren dat ongeremdheid het effect van wederkerigheid vermindert. Dit blijkt ook uit hypothese twee. Hierin wijzen ongeremde mensen het product ook meer af.

Verder kwam er uit de analyse naar voren dat mensen die pro-zelf zijn zich meer verplicht voelen om iets aan te nemen. Dit was gemeten met de vraag "in hoeverre voelt u zich verplicht dit product aan te nemen". Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat pro-zelf mensen meer op zichzelf gericht zijn en liever met rust gelaten wil worden en liever niet die sociale interactie aan gaan. Deze conclusie kan echter ook een vertekend beeld zijn. Aangezien er maar 1 vraag significant was van de 4. Het gevonden resultaat was ook niet significant, het kwam hier echter dicht bij. Misschien zou hier in vervolg onderzoek meer naar gekeken kunnen worden.

Er werd tevens gekeken of de vraag "in hoeverre voelt u zich verplicht dit product aan te nemen" een interactie had met het aantal Tuc's en de ongeremdheidsconditie. Dit bleek echter niet significant. Er was wel een hoofdeffect bij het aantal Tuc's en de vraag; voelde u zich verplicht om het product aan te nemen. Mensen voelden zich meer verplicht om 1 Tuc aan te nemen dan een heel pak. Dit kan komen doordat mensen het vies vinden om 1 Tuc aan te nemen. Als mensen een heel pak krijgen, kunnen ze dit excuus niet gebruiken. Nog een verklaring kan zijn dat mensen wanneer ze al zo veel krijgen ze minder het gevoel hebben tot verplichting omdat ze simpelweg blij zijn dat ze het krijgen. Bij een kleine sample is dit moeilijker. Tevens voelen mensen zich misschien minder verplicht om een heel pak Tuc aan te nemen omdat het een standaard verpakking is die in de winkel te koop is en er niet uitziet als een sample. Om deze reden is het misschien ook verstandig om meer te geven bij een free sample. Dan wordt het idee van iets "verplicht" aannemen ook een stuk minder. Waardoor ze het misschien ook sneller aannemen en uitproberen. Omdat ze meer krijgen zullen ze het ook beter

beoordelen. Het gaat hier echter ook weer om 1 vraag, wat er voor kan zorgen dat het resultaten een vertekend beeld geeft.

Men kan na Studie 1 concluderen dat een groot deel van de hypothesen zijn bevestigd. Voor ondernemers is het misschien het overwegen waard om meer te geven in plaats van minder. Mensen voelen zich minder verplicht om het aan te nemen en mensen beoordelen het ook beter. Bij het uitdelen van de free sample is het misschien verstandig om mensen niet extreem uitbundig te maken maar ze meer met de flow mee te laten gaan. Er zou eventueel overwogen kunnen worden om de sociale waarden oriëntatie te manipuleren. Dit zou nog wel eerst getest moeten worden. Uit Studie 1 blijkt dat sociale mensen die ongeremd zijn meer in gaan tegen het gedragsscript wederkerigheid. Het gaat echter nog te ver om te zeggen dat dit het geval is bij elk gedragsscript.

In Studie 2 (FITD) werd gekeken of het ongeremd maken er voor zorgt dat mensen minder mee gingen met de FITD techniek. Dit wil zeggen dat ongeremde mensen minder vragen met ja zouden beantwoorden. Uit de analyse van Studie 2 bleek dat jonge ongeremde mannen meer bereid zijn om te helpen dan jonge ongeremde vrouwen. Dit gaat in tegen de verwachting. Ongereemde jonge mannen zeggen vaker ja in plaats van nee in vergelijking met jonge ongeremde vrouwen. Uit het onderzoek van Bartelds, Hoek, Hoogland en Killaars (in druk) werd er ook een effect gevonden van de ongeremdheidsconditie bij jonge mannen. Dit zou kunnen komen doordat jonge mannen meer het probleem aan durven pakken en dat ongeremdheid er voor zorgt dat ze makkelijker hier naar kunnen handelen. Het staafdiagram laat echter een groot verschil zien bij oudere mannen. Een reden hiervoor zou kunnen zijn dat oudere mannen meer de behoefte hebben om consistent te zijn (Cialdini, 2009). In het huidige onderzoek wordt dit niet terug gevonden. Dit komt omdat er relatief meer jonge mensen hebben meegedaan dan oudere mensen. Waardoor de standaardfout groter is. Het is echter wel interessant om dit verder te onderzoeken om zo te kijken of het gaat om jonge mannen of oude mannen. Studie 2 geeft hier een vertekend beeld van. Men kan dus uit dit onderzoek stellen dat jonge mannen hulpvaardiger zijn als zij ongeremd zijn. Terugkoppelend naar de onderzoeksvraag “Gaan ongeremde mensen meer in tegen gedragsscripts?” blijkt dat dit niet het geval is. Uit Studie 2 en de

studie van Bartelds, Hoek, Hoogland en Killaars (in druk) komt naar voren dat als een jonge man ongeremd is, hij gevoeliger is voor de FITD techniek en dus meer mee gaat met het gedragsscript.

Er kan bij Studie 2 echter wel een kanttekening geplaatst worden. In de eerste studie is er een situatie gecreëerd waarin mensen actief moeten participeren. Ze moesten de onderzoeker roepen, nadat ze klaar waren met de eerste drie open vragen. Daarna moeten ze een Tuc proeven en afhankelijk van welke conditie ze in zitten krijgen ze nog een pak Tuc. Dit zijn een aantal acties die er voor zorgen dat de volgorde waarin de vragen beantwoord worden gehandhaafd blijft. Bij de tweede studie kregen ze alleen een vragenlijst en konden ze beginnen waar ze maar wilden. Mensen konden bijvoorbeeld beginnen met de laatste vraag en eindigen met de eerste 3 vragen. Dit zou van invloed kunnen zijn op de resultaten. In het vervolg zou er misschien een controle uitgevoerd kunnen worden. Dit door bijvoorbeeld een situatie te creëren waarin mensen mee moeten gaan in een vastgestelde volgorde. Zodat het zeker is dat er de juiste volgorde aangehouden wordt. Dit met als doel dat de manipulaties het gewenste effect hebben. Net als in het onderzoek van Arbuthnot (1976) zou de persoon een taak kunnen laten uitvoeren. Dat kan er voor zorgen dat de eerste 3 vragen ook als eerste uitgevoerd worden. Tevens was het opvallend dat in beide studies oudere mensen minder open stonden voor deelname aan het experiment. Er leek veel achterdocht te zijn. Dit zou er voor kunnen zorgen dat er een scheve verdeling in de data is opgetreden. Dit zou de data beïnvloed kunnen hebben. Het is in het vervolg interessant om hier meer aandacht aan te schenken.

Als er gekeken wordt naar de vraag “Kan het ongeremd maken van mensen er voor zorgen dat er tegen de principes van wederkerigheid en FITD word ingegaan?”, dan is hier geen eenduidig antwoord op te geven.

Uit de 2 Studies komt een tegenstrijdig beeld naar voren. In Studie 1 van wederkerigheid, wijzen sociale ongeremde mensen het product Tuc meer af en gaan deelnemers meer in tegen het gedragsscript (wederkerigheid). Uit Studie 2 blijkt dat jonge mensen meer mee gaan met de FITD techniek als zij ongeremd zijn. Dit wil zeggen dat er meer vragen met ja beantwoord worden en gaan dus meer mee met het gedragsscript. Dit is een contradictie met studie 1. Hier gaan ze meer tegen het gedragsscript in. Als er gekeken wordt naar het onderzoek van Van den Bos e.a. (in druk) gingen

mensen in tegen een onrechtvaardige beloning als ze ongeremd waren. Dit was met name het geval bij pro-sociaal georiënteerde mensen. De beredenering was dat mensen over het algemeen sociaal zijn en niet uit de pas willen lopen. Dit heeft tot gevolg dat mensen geremd zijn. Mensen ongeremd maken zou er voor zorgen dat er wel gehandeld wordt naar de pro-sociale oriëntatie. Met tot gevolg dat men tegen een onrechtvaardige beloning in gaat. Dit omdat men wil handelen naar de pro-sociale oriëntatie. Deze beredenering zou ook toegepast kunnen worden op de FITD studie in het huidige onderzoek. Omdat er een bepaalde terughoudendheid is bij mensen, zou het ongeremd maken van mensen er voor kunnen zorgen dat deze terughoudendheid weg valt. Dit heeft tot gevolg dat mensen sociaal willen handelen en meer vragen met ja beantwoorden.

Deze beredenering werkt echter niet voor Studie 1. Met deze beredenering zouden mensen die ongeremd zijn socialer willen doen. Het socialer zijn, zou dan bereikt kunnen worden door bijvoorbeeld het product beter te evalueren. Zoals wederkerigheid stelt; als mensen iets krijgen wordt verwacht dat zij daar iets voor terug doen. Dit is ook het geval wanneer gekeken wordt naar de hoeveelheid Tuc die gegeven wordt. Wanneer mensen echter ongeremd zijn gaat dit niet op en wijzen ze het product af. Het is dus niet uit sociaal oogpunt dat de Tuc afgewezen wordt. Het huidige onderzoek laat zien dat mensen die pro-sociaal georiënteerd zijn en ongeremd worden gemaakt niet per definitie sociaal hoeven te handelen. Dit zou kunnen komen door de situatie zelf. In Studie 2 komen mensen in een sociale evaluatie . Wanneer je de vragen die gesteld worden met nee beantwoordt, kom je egoïstischer over in tegenstelling tot wanneer je de vragen met ja beantwoordt. In Studie 1 is er geen sterk sociale evaluatie, hier gaat het om een product en niet om een beter milieu. Mensen beoordelen je niet negatiever wanneer je een product niet goed vindt, maar wel als het milieu je niets interesseert. Het zou zo kunnen zijn dat sociale mensen gevoeliger zijn voor de ongeremdheidsconditie. Dit wil niet zeggen dat ze perse naar hun sociale oriëntatie handelen, maar dat er sterkere contrasten gecreëerd worden. In een sociale situatie leidt dit misschien tot helpen, in een niet sociale situatie leidt dit misschien tot het uiten van een attitude. Het zou zo kunnen zijn dat mensen die ongeremd zijn meer in zwart en wit denken. Mensen die geremd zijn denken meer in een

grijs gebied. Sociale mensen zouden gevoeliger kunnen zijn voor de ongeremdheidsconditie en daardoor sneller zwart/wit gaan denken.

Zorgt ongeremdheid er nu voor dat wij meer naar onze sociale oriëntatie gaan handelen en dit sterk naar voren komt bij sociale mensen? Of zorgt ongeremdheid er voor dat we meer in zwart wit gaan denken en zijn sociale mensen hier gevoeliger voor. Het zou interessant zijn om dit verder te onderzoeken. Om zo meer uitsluitsel te kunnen geven over het gevonden resultaat.

Al met al levert het huidige onderzoek een tegenstrijdige resultaten op. Dit maakt het onderzoek echter niet minder interessant. Er zou nog verder onderzocht moeten worden wat ongeremdheid voor invloed kan hebben op verschillende situaties. Het zou tevens interessant zijn om er achter te komen wat de achterliggende reden is van deze resultaten. Het is nog te vroeg om definitieve antwoorden te geven, maar de studie naar ongeremd gedrag heeft nog vele interessante antwoorden in het verschiet.

Dankwoord:

Ik dank Kees van den Bos voor zijn goede begeleiding. Rick Olsthoorn voor het helpen met de data verzameling. Jilke Sengers, Jacobien van Elst en Toon Coolen voor het nakijkwerk.

Referenties:

Arbuthnot, J. (1976). The induction of sustained recycling behavior through the foot-in-the-door technique. *Journal of Environmental Systems*, 6, 355-368.

Aronson, E., Wilson, T.D. & Akert, R.M. (2005). *Social Psychology (5^e druk)*. New Jersey: Pearson International Edition.

Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men* (pp. 177-190). Pittsburgh: Carnegie Press.

Bartelds, M., Hoek, N. van den, Hoogland, S. & Killaars, G. (in druk) *Doe je eigen ding!*

De invloed van ongeremdheid op pro sociaal gedrag en doorbreken van sociale scripts.

Universiteit Utrecht B.A, thesis.

- Bos, K. van den, Lange, P.A.M. van & Lind, E.A., Venhoeven, L.A., Beudeker, D.A., Cramwinckel, F.M., Smulders, L. & Laan, J. van der (in druk). On The Benign Qualities Of Behavioral Disinhibition: Reminders Of Disinhibited Behavior Can Weaken Pleasure With Getting More Than You Deserve. *Journal of Personality and Social Psychology*.
- Bos, K. van den, Müller, 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. (2005). Impulse and constraint: Perspectives from personality psychology, convergence with theory in other areas, and potential for integration. *Personality and Social Psychology Review*, 9, 312-333.
- Cialdini, R.B. (2009). *Influence: science and practice (5^e druk)*. Boston: Pearson International Edition.
- Cook, R.D. (1977). Detection of influential observations in linear regression. *Technometrics*, 19, 15-18
- Dijk, E. van, Cremer, D. de & Handgraaf, M. (2004). Social value orientation and the strategic use of fairness in ultimatum bargaining. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 697-707.
- Epstein, S. (1973). The self-concept revisited: Or a theory of a theory. *American Psychologist*, 28, 404-416.
- Field, A. (2009). *Discovering statistics using SPSS (3^e druk)*. London: Sage Publication Ltd.
- Freedman, J.L., & Fraser, S.C. (1966). Compliance without pressuer: The foot-in-the door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 195-203
- Gazzaniga, M.S. & Heatherton, T.F. (2006). *Psychological Science (2e druk)* New York: W.W. Norton & Company, Inc.
- Goldstein, N.J., Martin, S.J., Cialdini, R.B. (2008) *Yes!: 50 Scientifically Proven Ways to Be Persuasive. (1^e druk)*. New York: Free Press
- Gouldner, A.W. (1960). "The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement." *American Sociological Review* 25: 161-178.

- Gray, J. A. (1972). The psychophysiological basis of introversion-extraversion: A modification of Eysenck's theory. In V.D. Nebylitsyn & J.A. Gray (Eds.), *The biological bases of individual behaviour* (pp. 182-205). New York: Academic Press.
- Lange, P.A.M. van, Otten, W., Bruin, E.M.N.de. & Joireman, J.A. (1997). Development of prosocial, individualistic and competitive orientations: Theory and preliminary evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 733-746.
- Larsen, R.J., Buss, D.M. (2008). *Personality psychology domains of knowledge about human nature* (3^e druk). New York: McGraw-Hill International edition.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.
- Prooijen, J.W. van, Cremer, D. de, Beest, I.van, Stahl, T., & 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.
- Regan, R.T. (1971). Effect of a favor and liking on compliance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 627-639.

Bijlage 1.



Universiteit Utrecht

Onderzoek naar productevaluatie.

Afstudeerscriptie 2011

Joost Coolen

Universiteit Utrecht

Beste deelnemer,

Ik ben Joost Coolen en ben momenteel bezig met mijn Master jaar sociale psychologie aan de universiteit van Utrecht. Deze vragenlijst is een onderdeel van mijn afstudeerscriptie. In mijn scriptie doe ik onderzoek naar productevaluatie. Deze vragenlijst is er op gericht om inzicht te krijgen in hoe mensen producten evalueren. Bij het invullen van de vragenlijst zijn er geen goede of foute antwoorden mogelijk. Gelieve de vragen zo waarheidsgetrouw mogelijk te beantwoorden in het belang van het onderzoek.

De gehele test zal ongeveer 5 tot 10 minuten in beslag nemen. Al uw antwoorden zullen uiteraard zorgvuldig en anoniem verwerkt worden.

Open vragen

Zo dadelijk volgen 3 vragen die betrekking hebben op ongeremdheid. Denk niet al te lang na over uw antwoord en schrijf op wat u als eerste te binnen schiet. Er zijn geen goede of foute antwoorden. Na het beantwoorden van de vragen dient u de onderzoeksleider te roepen.

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

OF

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

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

OF

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

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

OF

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

Kunt u even de onderzoeksleider roepen

De volgende vragen hebben betrekking op het product dat u zojuist heeft ontvangen. Er zijn geen goede of foute antwoorden mogelijk. Door het cijfer te omcirkelen geeft u antwoord op de vraag.

1. Zou u het product aanbevelen?

In beperkte mate

In grote mate

1 2 3 4 5 6 7

2. Hoe goed vindt u het product in vergelijking met andere soortgelijke producten?

Heel Slecht

Heel Goed

1 2 3 4 5 6 7

3. Hoe vaak eet u het product?

Nooit

Vaak

1 2 3 4 5 6 7

4. Hoe ontevreden bent u over het product?

Niet tevreden

Wel tevreden

1 2 3 4 5 6 7

5. Wat vindt u van de kwaliteit?

Heel Slecht

Heel Goed

1 2 3 4 5 6 7

6. Hoe lekker vindt u het product?

Niet lekker

Wel lekker

1 2 3 4 5 6 7

7. Hoeveel denkt u dat het product kost?

€ Cent

60 65 70 75 80 85 90

8. Hoe slecht vindt u het product in vergelijking met andere soorten?

Heel Slecht

Heel Goed

1 2 3 4 5 6 7

9. Hoe tevreden bent u over het product?

Niet tevreden

Wel tevreden

1 2 3 4 5 6 7

10. Zou u het product afraden om te kopen?

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

11. Wat zou u voor het product over hebben?

€ Cent

60	65	70	75	80	85	90
----	----	----	----	----	----	----

12. Zou u het product zelf nog een keer kopen?

Zeker niet				Zeker wel		
1	2	3	4	5	6	7

13. Hoe erg voelt u de behoefte om het product te kopen?

Geen behoefte				Wel behoefte		
1	2	3	4	5	6	7

14. Hoe vies vindt u het product?

Wel vies				Niet vies		
1	2	3	4	5	6	7

Hier volgen enkele vragen over het aannemen van het product.

10. In hoeverre voelde u zich gedwongen dit product aan te nemen?

Niet gedwongen				Wel gedwongen		
1	2	3	4	5	6	7

11. In hoeverre voelde u zich verplicht dit product aan te nemen?

Niet verplicht				Wel verplicht		
1	2	3	4	5	6	7

12. Vindt u dat u het product kunt weigeren?

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

13. In hoeverre vindt u dat u het product moet aannemen?

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

14. Hoe ongemakkelijk zou u zich voelen wanneer u het product weigerde aan te nemen?

Ongemakkelijk				Gemakkelijk		
1	2	3	4	5	6	7

Taak.

In het volgende onderdeel is het de bedoeling dat u zich voorstelt dat u gekoppeld wordt met een willekeurig ander persoon. Voor het gemak noemen wij de persoon X. Meneer of mevrouw X is iemand die u niet kent en ook niet gaat ontmoeten in de toekomst. Zowel u als persoon X zullen dadelijk een van de volgende letters omcirkelen A B C. De letter die u kiest kan punten opleveren voor zowel u zelf als persoon X. Hieronder volgt een voorbeeld.

	A	B	C
U	500	500	550
X	100	500	300

Als u in het voorbeeld A kiest krijgt u 500 punten en persoon X 100. Als u B kiest krijgt u beide 500 punten. Als u C kiest krijgt u 550 punten en persoon X 300 punten. Zoals u ziet beïnvloedt uw keuze de punten die persoon X krijgt. Houdt u in gedachten dat er geen goede of foute antwoorden zijn. Kies waar u zich het beste bij voelt. Onthoud dat de punten waarde hebben. Hoe meer punten u heeft hoe beter het voor u is. Voor persoon X geldt hetzelfde; hoe meer punten hij of zij heeft hoe beter. Het is de bedoeling dat u A,B of C omcirkeld.

1.	A	B	C
U krijgt	480	540	480
X krijgt	80	280	480

2.	A	B	C
U krijgt	560	500	500
X krijgt	300	500	100

3.	A	B	C
U krijgt	520	520	580
X krijgt	520	120	320

4.	A	B	C
U krijgt	500	560	490
X krijgt	100	300	490

5.	A	B	C
U krijgt	560	500	490
X krijgt	300	500	90

6.	A	B	C
U krijgt	500	500	570
X krijgt	500	100	300

7.	A	B	C
U krijgt	510	560	510
X krijgt	510	300	110

8.	A	B	C
U krijgt	550	500	500
X krijgt	300	100	500

9.	A	B	C
U krijgt	480	490	540
X krijgt	100	490	300

Tot slot enkele achtergrond vragen.

Geslacht: Man / Vrouw

Leeftijd in jaren:

Het hoogste behaalde opleidingsniveau.

Basisschool VMBO HAVO VWO
MBO HBO WO

Bijlage 2.

Geachte participant,

U heeft een tijd terug een vragenlijst ingevuld voor mijn scriptie. Hierbij heeft u ook uw email adres opgegeven om nog meer te weten te komen over de bedoeling van de vragenlijst.

In ons leven komen we dagelijks heel veel verschillende situaties tegen. Deze situaties zijn vaak niet nieuw voor ons. We zijn deze situaties al zo vaak tegen gekomen dat we bij wijze van spreken een script uit de kast pakken dat bij de juiste situatie hoort. In de psychologie wordt dit ook wel een gedragsscript genoemd. In mijn onderzoek probeer ik een manier te vinden om mensen niet dat gedragsscript uit de kast te laten pakken, maar juist er tegen in te laten gaan. Zodat mensen juist niet mee gaan met het script dat die betreffende situatie schetst. Uit eerder onderzoek is gebleken dat mensen die ongeremd zijn eerder tegen dit script in gaan. In mijn vragenlijst probeer ik mensen ongeremd te maken door ze na te laten denken over een situatie waarin ze geen remmingen voelen. Deze waren: "Omschrijf zo kort mogelijk een situatie uit uw leven waarin u geen remmingen voelde," "Omschrijf zo specifiek mogelijk hoe u zich gedroeg in die situatie zonder remmingen" en "Omschrijf welke emoties u voelde toen u geen remmingen voelde." In de controleconditie vroeg ik mensen om over een normale dag na te laten denken. Zodat ze gewoon met het gedragsscript mee zouden gaan. In mijn onderzoek maakte ik gebruik van een gedragsscript dat The Foot In The Door techniek heet. Dit waren de vragen waar u ja of nee op moest antwoorden. Deze vragen begonnen met een relatief klein verzoek: "Zou u op dit moment moeite willen doen voor een beter milieu?" en liepen steeds verder op, met als laatste vraag "Zou u nu uw huidige baan of studie op willen geven om een jaar lang een bijdrage te leveren aan een beter milieu?" De Foot In The Door techniek stelt dat wanneer men eerst met een klein verzoek begint en daarna een groter verzoek indient, men sneller zal in stemmen met het groter verzoek. Dit werkt zo omdat mensen graag consistent willen blijven in hun gedrag. Het script stelt dat men in is gegaan op de eerste vraag en daardoor ook sneller ja zal zeggen op de volgende vraag. Mijn verwachting is dat mensen die ongeremd zijn minder vaak ja zullen antwoorden, dan mensen die over een normale dag moesten nadenken.

Na deze vragen volgde er een taak. Dit was een sociale waarden oriëntatie taak. Hiermee wordt nagegaan of mensen meer individualistisch zijn, pro-sociaal of competitief. Mensen moesten kiezen uit 3 verschillende opties; bijvoorbeeld 480 en 80 /540 en 280 /480 en 480. De eerste keuze is competitief, de tweede keuze is individualistisch en de laatste is een pro-sociale keuze. Er waren negen van deze dilemma's; als er 6 van dezelfde categorie waren gekozen werd de persoon ingedeeld in die categorie. Deze taak is toegevoegd om te kijken of het mogelijke effect wat gevonden wordt, te maken heeft met de sociale oriëntatie van de persoon. Zo zou het bijvoorbeeld kunnen zijn dat het alleen maar effect heeft op pro-sociale mensen. De laatste vragen gingen over wat u van het milieu vindt. Deze vragen waren er ter controle.

Vaak hebben mensen vragen naar aanleiding van dit onderzoek, ook omdat soms personal issues tijdens het onderzoek opgerakeld kunnen worden. Mocht dat bij u het geval zijn aarzelt u dan alstublieft niet om mij (Joost Coolen), of mijn begeleider (Kees van den Bos) te mailen.

Vriendelijke groet,

Joost Coolen j.j.p.coolen@students.uu.nl

Kees van den bos k.vandenbos@uu.nl

Bijlage 3.



Universiteit Utrecht

Onderzoek naar milieubewustheid.

Afstudeerscriptie 2011

Joost Coolen

Universiteit Utrecht

Beste deelnemer,

Mijn naam is Joost Coolen en ik ben momenteel bezig met mijn Master sociale psychologie aan de Universiteit van Utrecht. Deze vragenlijst is een onderdeel van mijn afstudeerscriptie, waarin ik onderzoek doe naar milieubewustheid. Deze vragenlijst is erop gericht om inzicht te krijgen in hoe mensen het milieu evalueren. Bij het invullen van de vragenlijst zijn er geen goede of foute antwoorden mogelijk. In het belang van het onderzoek is het belangrijk dat u zo waarheidsgetrouw mogelijk antwoordt.

De gehele vragenlijst zal ongeveer 5 tot 10 minuten in beslag nemen. Al uw antwoorden zullen uiteraard zorgvuldig en anoniem verwerkt worden.

Open vragen

De eerste 3 vragen hebben betrekking op ongeremdheid. Denk niet al te lang na over uw antwoord en schrijf op wat u als eerste te binnen schiet. Er zijn geen goede of foute antwoorden.

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

OF

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

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

OF

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

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

OF

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

Introductie verhaal

Milieu is een onderwerp dat veel aandacht krijgt. Velen van ons vinden het belangrijk om te recyclen, spaarlampen te kopen of zelfs een hybride auto aan te schaffen. Men zal niet snel zeggen dat het milieu niet belangrijk is. Men vindt het daarom goed dat er verschillende stichtingen zijn die zich hiervoor inzetten. Echter blijft het vaak bij beleefd 'ja knikken' als iemand vraagt of het milieu belangrijk is. Deze vragenlijst is opgezet om te kijken of mensen daadwerkelijk iets voor het milieu willen doen.

Nu volgen enkele vragen over wat u zou willen doen voor een beter milieu. Na het invullen van de vragen volgt informatie over hoe u uw antwoord kan verwezenlijken. (Als u nee antwoord kunt u verder gaan met de volgende taak op pagina 6)

1. Zou u op dit moment moeite willen doen voor een beter milieu?
Nee Ja
2. Zou u op dit moment meer moeite willen doen dan dat u nu doet als u daar de kans voor krijgt?
Nee Ja
3. Zou u meer willen investeren in een beter milieu als u zo dadelijk daar de gelegenheid voor krijgt?
Nee Ja
4. Zou u aan het einde van de vragenlijst uw handtekening willen zetten voor een beter milieu?
Nee Ja
5. Als u na afloop van deze vragenlijst een formulier krijgt om handtekeningen in te zamelen voor een beter milieu, zou u dit dan willen doen in uw directe omgeving?
Nee Ja
6. Zou u zich, na het invullen van de vragenlijst, willen inschrijven om vrijwilligerswerk te doen ?
Nee Ja
7. Zou u zich, na het invullen van de vragenlijst, twee keer in de week in de maanden april en mei vrijwillig in zetten voor de campagne "een beter milieu begint bij jezelf"
Nee Ja
8. Zou u zich, na het invullen van de vragenlijst, willen inschrijven voor een jaar lang iedere zaterdag en zondag vrijwilligerswerk uitvoeren voor een beter milieu?
Nee Ja
9. Zou u nu uw huidige baan of studie op willen geven om een jaar lang een bijdrage te leveren aan een beter milieu.
Nee Ja

Taak.

In het volgende onderdeel is het de bedoeling dat u zich voorstelt dat u gekoppeld wordt met een willekeurig ander persoon. Voor het gemak noemen wij de persoon X. Meneer of mevrouw X is iemand die u niet kent en ook niet gaat ontmoeten in de toekomst. Zowel u als persoon X zullen dadelijk een van de volgende letters omcirkelen A B C. De letter die u kiest kan punten opleveren voor zowel u zelf als persoon X. Hieronder volgt een voorbeeld.

	A	B	C
U	500	500	550
X	100	500	300

Als u in het voorbeeld A kiest krijgt u 500 punten en persoon X 100. Als u B kiest krijgt u beide 500 punten. Als u C kiest krijgt u 550 punten en persoon X 300 punten. Zoals u ziet beïnvloedt uw keuze de punten die persoon X krijgt. Houdt u in gedachten dat er geen goede of foute antwoorden zijn. Kies waar u zich het beste bij voelt. Onthoud dat de punten waarde hebben. Hoe meer punten u heeft hoe beter het voor u is. Voor persoon X geldt hetzelfde; hoe meer punten hij of zij heeft hoe beter. Het is de bedoeling dat u A,B of C omcirkeld.

1.	A	B	C
U krijgt	480	540	480
X krijgt	80	280	480

2.	A	B	C
U krijgt	560	500	500
X krijgt	300	500	100

3.	A	B	C
U krijgt	520	520	580
X krijgt	520	120	320

4.	A	B	C
U krijgt	500	560	490
X krijgt	100	300	490

5.	A	B	C
U krijgt	560	500	490
X krijgt	300	500	90

6.	A	B	C
U krijgt	500	500	570
X krijgt	500	100	300

7.	A	B	C
U krijgt	510	560	510
X krijgt	510	300	110

8.	A	B	C
U krijgt	550	500	500
X krijgt	300	100	500

9.	A	B	C
U krijgt	480	490	540
X krijgt	100	490	300

Hieronder volgen nog enkele vragen over wat u van het milieu vindt.

1. Hoe belangrijk vindt u het milieu?

Niet belangrijk Heel belangrijk

1 2 3 4 5 6 7

2. Hoe belangrijk vindt u investeringen in een beter milieu?

Niet belangrijk Heel belangrijk

1 2 3 4 5 6 7

3. Hoe belangrijk vindt u het behoud van het milieu?

Niet belangrijk Heel belangrijk

1 2 3 4 5 6 7

4. Hoe belangrijk vindt u recyclen?

Niet belangrijk Heel belangrijk

1 2 3 4 5 6 7

Tot slot enkele achtergrond vragen.

Geslacht: Man / Vrouw

Leeftijd in jaren:

Het hoogste behaalde opleidingsniveau.

Basisschool VMBO HAVO VWO

MBO HBO WO

Debriefing.

De vragen waarbij u zojuist heeft moeten aangeven in hoeverre u bereid bent om iets te doen voor een beter milieu hebben betrekking op mijn onderzoek; u hoeft de hypothetische taken niet uit te voeren. Als u geïnteresseerd bent in het onderzoek en wat het doel is van de vragen kunt u hieronder uw mailadres invullen.

Bijlage 4. Stageverslag

Joost Coolen 3174468

Onder begeleiding van prof. dr. Kees van den Bos

Tweede beoordelaar: Michael Hafner

In een van de eerste werkgroepen binnen de Master sociale psychologie werden er presentaties gegeven over de verschillende onderwerpen waar onderzoek naar gedaan werd. Voor mij het meest in het oog springende verhaal was dat van professor Kees van den Bos. Dat ging over de invloed van de SIRE-reclames op mensen en dat deze het tegenovergesteld effect hadden. Ik ben na de presentatie naar Kees gegaan om meer informatie te verkrijgen. Vervolgens hebben we een afspraak gemaakt voor nadere uitleg. Na dit gesprek was ik nog meer geïnteresseerd in het onderwerp. Het onderwerp was gedragsinhibitie.

De periode tot aan de kerst werd besteed aan het bedenken van onderzoeksideeën. Dit begon met het inlezen in het onderwerp. Ik vond het leuk en leerzaam om meer te weten te komen over het onderwerp en ideeën te bedenken. Deze idee waren in het begin nog vaag, maar werden naar mate de tijd vorderde steeds specifieker. Het was interessant en leerzaam om te zien hoe je uiteindelijk tot een goed onderzoekbaar idee komt. Dit was geen makkelijk proces. Op het ene moment denk je een idee te hebben maar dan komen de voors en tegens van het plan naar voren. Dit proces herhaalde zich een aantal keren. Totdat er uiteindelijk een reëel onderzoekbaar idee aanwezig was. Het idee was dat mensen die ongeremd zijn meer tegen een gedragsscript in gaan dan mensen die over een normale dag uit hun leven moesten nadenken. Het eerste onderzoek was het script van wederkerigheid. Het gehele onderzoek houdt in dat mensen die ongeremd zijn meer tegen het gedragsscript wederkerigheid in gaan dan mensen die over een normale dag nadenken. Dit hebben we getest door mensen ongeremd te maken en ze daarna 1 Tuc te geven of een heel pak Tuc. Om deze Tuc uit te kunnen delen heb ik 90 pakken Tuc besteld bij de winkel

Om de data te verzamelen zijn Rick Olsthoorn en ik naar het station in Utrecht gegaan. Hier begonnen wij mensen aan te spreken op het perron. Dit had niet echt veel resultaat. Er waren veel mensen die nee zeiden. De reden was dat ze gehaast waren omdat ze de trein moesten halen. Nadat we

deze reden een aantal keren gehoord hadden zijn we met de trein meegegaan . Hierna ging het vrij snel en had ik binnen een aantal dagen de benodigde data. Ik was in het begin een beetje huiverig om naar mensen toe te stappen om te vragen of ze een vragenlijst in wilden vullen. Dit viel achteraf heel erg mee. Mensen waren aardig en hulpvaardig. Sommige vroegen om uitleg en ik vond het leuk om die te geven. De data verzamelen is mij dus erg meegevallen. Nadat alle data binnen waren zijn deze in SPSS gezet. Vervolgens zijn ze geanalyseerd. Ik was hier van te voren nogal onzeker over, maar door de goede begeleiding en uitleg van de Kees van de Bos viel dit erg mee.

In het tweede onderzoek werd gekeken of mensen die ongeremd werden gemaakt tegen de Foot In The Door techniek ingingen. Dit werd weer gedaan door middel van het invullen van een vragenlijst. Omdat de data afnemen zo goed bevalen was in de trein werd dit ook in Studie 2 gedaan. Het viel dit keer echter op dat het moeilijk te controleren was of iedereen het goed deed. Dit was in Studie 1 makkelijker te doen. De data verzamelen ging weer voorspoedig en deze waren binnen enkele dagen binnen. De data werden in SPSS gezet en weer geanalyseerd. Van deze analyse heb ik heel veel geleerd wat ik in de voorgaande jaren nog nooit geleerd had. Dit was erg interessant en tevens ook erg leerzaam. Het besef ontstond dat ik nog veel te leren had op dat gebied. Na het schrijven van de methode en de resultaten ben ik begonnen aan het schrijven van de thesis. Dit vond ik een vrij moeilijk proces omdat ik nogal wat moeite heb om zaken op papier te zetten Dit zorgde ook voor een eerste versie waar ik niet zo tevreden over was. Deze eerste versie had wel het voordeel dat ik wist wat ik wilde verbeteren. Met als gevolg (naar ik hoop) een beter resultaat.

Als ik terugkijk op deze periode heb ik veel geleerd en het proces doorlopen van het onderzoeken. Eerst een idee bedenken. Vervolgens het werven van de data, daarna het verwerken van de data en tot slot bekijken wat deze nu inhouden. Dit lijken simpele stappen, maar het tegendeel is waar. Er komt veel bij kijken om een onderzoek in elkaar te zetten. Dit wordt voornamelijk duidelijk als ik mijn onderzoek herlees. Ik heb het onderzoek als zeer leerzaam ervaren en de dank voor deze verworven kennis en ervaring is groot.