

Tilburg University

Drie is meer dan twee

van Beest, I.

Publication date:
2010

Document Version
Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

Citation for published version (APA):
van Beest, I. (2010). *Drie is meer dan twee*. Universiteit van Tilburg.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

DRIE IS MEER DAN TWEE

Rede uitgesproken door

Ilja van Beest

Ter gelegenheid van de aanvaarding van het ambt van hoogleraar sociale psychologie
aan de Universiteit van Tilburg op 17 december 2010

*Met dank aan Marcel Zeelenberg, Ilja Vreman en Angela de Boer voor hun commentaar op een eerdere versie
van deze tekst.*

© Ilja van Beest, 2010
ISBN: 978-94-61670-04-5

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier.

www.uvt.nl

Mijnheer de Rector Magnificus, zeer geachte toehoorders.

Welkom. Fijn dat jullie er allen zijn. Fijn dat het er meer dan twee zijn.

Mijn onderzoek richt zich op het spanningsveld tussen sociale en financiële prikkels. Ik beweeg mij daarmee bewust op het snijvlak van de psychologie en de economie. Ik ben dan ook zeer verheugd dat ik hier in Tilburg mede vorm mag geven aan een departement dat deze visie deelt. Diederik Stapel heeft een mooi verhaal gehouden over het nut van deze integratie. Marcel Zeelenberg heeft hierbij de rol van emoties centraal gezet. Ik wil dit uur gebruiken om het nut van coalitievorming te onderstrepen.

Mijn dochter Vera hoeft ik niet meer uit te leggen hoe je moet tellen. Als u aan haar vraagt om te beginnen bij het getal 1, zal zij zonder aarzelen doorgaan naar het getal 2 en dan naar het getal 3. Mathematisch gezien is er geen speld tussen te krijgen. 3 is inderdaad meer dan 2. Toch ga ik u vertellen dat dit inzicht niet bij iedereen even helder is. Althans, niet altijd. Ik zal u laten zien dat mensen een driepersoonssituatie vaak benaderen alsof het een tweepersoonssituatie is. Ik zal laten zien dat dit gedrag onverwachte consequenties kan hebben. Om dit te illustreren, zal ik stilstaan bij onderzoek naar inbreng, macht, verdeelregels, emoties en deceptie, maar ook naar compassie en het verschil tussen slachtoffers en daders.

Bavianen, dolfijnen

en mensen Wat is een coalitie? Om deze vraag te kunnen beantwoorden, is het aardig om niet alleen naar mensen te kijken. Zo heeft Matt Ridley een mooi boek geschreven over 'the origins of virtue'. Hierin staat een passage over bavianen en dolfijnen die mij altijd is bijgebleven. Hij stelt dat bavianen en dolfijnen vooral coalities vormen om hun kansen op nageslacht te verhogen. Hij laat daarbij een interessant verschil zien tussen bavianen en dolfijnen. Bavianen blijken relatief kortzichtig te zijn. Hoewel bavianen wel in staat zijn om met elkaar een ander weg te jagen, blijken ze minder goed de buit te kunnen verdelen. Dolfijnen blijken wel een oplossing voor het verdeelprobleem te hebben. De dolfijn die de ander erbij haalt heeft de meeste rechten, maar kan later wel gebeld worden als de ander hem nodig heeft. Kortom, bij bavianen zien we coalities die geen vervolgvplichtingen geven, terwijl we bij dolfijnen coalities zien die weer tot volgende coalitie leiden.

Iets vergelijkbaars wordt ook beschreven door Frans de Waal in zijn boeken over de chimpansees in de dierentuin van Arnhem. Een waar koningsdrama tussen drie apen, Luit, Jeroen en Nikkie. Jeroen was de oudste aap met de meeste ervaring. Hij was de baas, maar werd uitgedaagd door Luit, die jonger en veel sterker was. Luit werd de nieuwe baas. En toen gebeurde er iets interessants. Jeroen stapte naar Nikkie met een 'sluw plan'. In het kort: Jeroen wist Nikkie over te halen om een staatsgreep te plegen waarbij Nikkie dan de baas mocht zijn, maar Jeroen over het nageslacht ging. Dat dit overigens geen houdbare overeenkomst bleek, illustreert het fluide karakter van coalities. Ze komen en gaan.

Dit zien we ook bij mensen. Coalities worden niet noodzakelijk gesloten door mensen met macht. Ze worden gesloten door mensen die geen macht hebben, om mensen met macht te controleren.

Voorbeelden

van coalities Bij het sluiten van coalities zullen de meesten van u waarschijnlijk denken aan de politiek. U heeft gelijk. Het formeren van een kabinet is een goed voorbeeld van coalitievorming. Ik zal het komende half uur dan ook graag gebruik maken van voorbeelden uit de politiek. Zo zal ik een sociaal-psychologische verklaring geven waarom politieke coalities vaak onnodig groot zijn en zal ik stilstaan bij de consequenties van het beperken van het aantal ministersposten. Ten slotte zal ik u vertellen hoe coalities gevormd worden in tijden waarin het goed gaat en in tijden waarin het minder goed of ronduit slecht gaat.

Ik wil echter ook benadrukken dat het sluiten van coalities niet alleen het voorrecht is van politieke partijen. Bedrijven fuseren. Landen vormen een pact. En u bent wellicht getrouwd. Als u door een coalitiebril kijkt, dan komt u coalities echt overal tegen. Nu zult u zeggen dat ieder voorbeeld zo zijn specifieke uitdagingen en oplossing heeft. U heeft opnieuw gelijk. Ik beweer niet dat het kabinet-Rutte op dezelfde manier tot stand is gekomen als uw huwelijk. Aan de andere kant wil ik ook betogen dat er wel degelijk overeenkomsten zijn. Net als Mark Rutte heeft u waarschijnlijk goed nagedacht over uw keuze. U heeft wellicht ook andere opties overwogen. Sommigen van u hebben zelfs meegemaakt dat uw coalitie niet zo stabiel was als u dacht, toen u elkaar in de ogen keek, en beloofde dat u altijd bij elkaar zou blijven. Let dan het komende half uur goed op.

Coalitietheorie Er zijn verschillende coalitietheorieën bedacht (voor een overzicht zie Komorita & Parks, 19; Van Beest & Van Dijk, 2007). We hebben geen tijd om ze allemaal te bespreken. Ik zal daarom alleen kort ingaan op drie theorieën die veel aandacht hebben gekregen. U zult zien dat de theorieën belangrijke overeenkomsten hebben, maar ook op cruciale aspecten van elkaar verschillen. Zo stellen ze alledrie dat mensen een coalitie sluiten om er zelf beter van te worden. Mensen willen dus hun eigen materiële opbrengsten maximaliseren en niet die van hun coalitiepartner. Een andere belangrijke overeenkomst is dat in alle theorieën wordt gesteld dat mensen verdeelregels gebruiken om te bepalen wat ze kunnen verdienen in een coalitie. Het verschil tussen de theorieën zit met name in het type informatie dat gebruikt wordt om de verdeelregel te bepalen. Een ander verschil is of de theorie slechts één verdeelregel toestaat, of dat er meerdere verdeelregels mogelijk zijn.

Laten we beginnen met de 'minimale inbrengtheorie' van Gamson (1964). Deze theorie veronderstelt dat coalitieleden de opbrengsten proportioneel naar inbreng willen delen. Inbreng kan van alles zijn, maar om het concreet te maken is het handig om een politiek voorbeeld te noemen. In de politiek is inbreng vaak het aantal stemmen dat een partij vertegenwoordigt. Volgens de minimale inbrengtheorie zullen politieke partijen het aantal ministersposten dus verdelen op basis van hun stemverhoudingen. De consequentie van het toepassen van deze regel is dat partijen een coalitie zullen sluiten die het aantal stemmen dat wordt vertegenwoordigd minimaliseert. Alleen op deze manier zullen de leden van de desbetreffende coalitie hun opbrengsten kunnen maximaliseren.

Een andere belangrijke theorie is de 'onderhandeltheorie' van Komorita en Chertkoff (1973). Net als de minimale inbrengtheorie is deze gebaseerd op inbreng. Er is echter een belangrijk verschil met de voorgaande theorie. De onderhandeltheorie veronderstelt dat mensen twee verdeelregels gebruiken. Mensen die veel inbreng hebben zullen proportioneel willen delen. Mensen die weinig inbreng hebben zullen gelijk willen delen. Mensen maken dus een zelfzuchtige keuze in het type verdeelregel dat ze toepassen. De theorie veronderstelt verder dat mensen dan uiteindelijk het verschil tussen de twee regels zullen middelen. De uiteindelijke uitkomst is dus nog steeds een coalitie die het aantal stemmen minimaliseert.

De laatste theorie is ook van Gamson (1964; maar zie ook Komorita, 1974). Deze theorie heet de 'minimale machttheorie'. Net als de voorgaande theorieën gaat ook deze theorie ervan uit dat mensen hun materiële opbrengsten willen maximaliseren. Het verschil is dat de verdeelregel nu niet op inbreng, maar op macht is gebaseerd (Shapley & Shubik, 1954). In het kort komt het erop neer dat mensen die veel coalities kunnen

sluiten meer macht hebben dan mensen die minder coalities kunnen sluiten. De voorspelling is dat mensen uiteindelijk een coalitie zullen sluiten van de minst machtigen waarin de opbrengsten evenredig naar macht worden verdeeld.

Om dergelijke theorieën te kunnen toetsen, maken sociaal psychologen gebruik van zogeheten coalitiespelen. Een beroemd voorbeeld is het 432-spel (Vinacke & Arkoff, 1957). Dit is een spel met drie spelers die ieder een bepaalde inbreng hebben. Die inbreng kan van alles zijn, maar om het even praktisch te houden wordt er vaak gebruik gemaakt van een politiek voorbeeld waarbij de inbreng dus gegeven wordt door het aantal stemmen dat iedere persoon heeft. In het 432-spel heeft speler A dus 4 stemmen. Speler B heeft 3 stemmen, speler C 2. Het totaal aantal stemmen is 9, met als consequentie dat 5 stemmen genoeg zijn om bepaalde materiële uitkomsten te verkrijgen. Als we de politiek als voorbeeld nemen, zou dat bijvoorbeeld het aantal ministersposten in een kabinet kunnen zijn.

Deelnemers worden vervolgens uitgenodigd om aan zo'n spel deel te nemen. De onderzoeker noteert vervolgens wat er gebeurt, noteert wie uiteindelijk met wie een coalitie sluit en hoe de materiële opbrengsten worden verdeeld. Deze uitkomst wordt vervolgens vergeleken met de specifieke voorspelling van de verschillende theorieën. Het succes van een theorie wordt dus bepaald door de mate waarin de theorie het dichtst de daadwerkelijke uitkomst benadert.

Deze methode van vergelijken heeft een belangrijk voordeel. Zo weten we nu dat de onderhandeltheorie het in het algemeen beter doet dan de minimale inbreng- of minimale machttheorie. Deze wijze van vergelijken heeft echter ook een groot nadeel, omdat veel theorieën vaak min of meer dezelfde voorspelling geven terwijl ze wel zijn gebaseerd op andere aannamen. Anders gezegd, hoewel veel theorieën ons wel naar Rome brengen, verschillen ze in de weg die ze nemen om er te komen.

Daarom heb ik in mijn onderzoek naar coalitievorming ervoor gekozen om op een andere manier naar coalitievorming te kijken. In plaats van het vergelijken van uitkomsten ben ik mij meer gaan richten op de onderliggende processen.

Inbreng

en macht Het eerste proces dat we onderzocht hebben, is de relatie tussen inbreng en macht (Van Beest, Van Dijk & Wilke, 2004a). We zagen immers net dat sommige theorieën veronderstellen dat mensen gebruik maken van stemverhoudingen, terwijl andere theorieën veronderstellen dat mensen onderhandelen op basis van machtsverschillen. Een probleem hierbij is dat inbreng samenhangt met macht. Mensen met veel stemmen kunnen per definitie minstens evenveel en vaak meer coalities sluiten dan mensen met weinig stemmen.

We stonden overigens niet alleen in deze observatie. Verschillende onderzoekers hadden dit probleem al erkend en er waren ook al verschillende oplossingen gevonden om dit probleem aan te pakken. Een belangrijke manier was het vinden van bepaalde spelletjes waarin de voorspellingen van de verschillende theorieën minder op elkaar leken. Het 432-spel is hiervan een mooi voorbeeld. De minimale inbrengtheorie veronderstelt namelijk dat mensen een 32-coalitie zullen sluiten en de opbrengsten proportioneel verdelen. Persoon B krijgt dan 60 procent van de opbrengsten en persoon C 40 procent. De minimale machttheorie geeft aan dat iedere partij op twee manieren een coalitie kan sluiten en dus gelijk is in macht. Volgens deze theorie is iedere tweepersoonscoalitie dus even waarschijnlijk en zullen de leden ieder 50 procent krijgen. De onderhandeltheorie veronderstelt dat het een BC-coalitie wordt waarbij persoon B zegt dat het proportioneel moet worden verdeeld, terwijl persoon C zegt dat het gelijk moet worden verdeeld. Ze middelen; B krijgt 55 procent en C 45 procent. Geen van de theorieën veronderstelt dus dat iedereen meedoet. Er zal zeker geen grote driepersoonscoalitie gesloten worden.

Een andere manier was het vergelijken van spelen waarbij informatie over inbreng wordt gegeven met spelen waarbij deze informatie niet wordt gegeven (Komorita & Nagao, 1983; Kravitz, 1981). Om het 432-spel nog maar even te gebruiken: mensen krijgen dus alle informatie of horen alleen maar dat er een AB-, AC-, of BC-coalitie kan worden gesloten. Uit de vergelijking van een spel zonder stemmen en met stemmen kan dan worden afgeleid wat de meerwaarde is van het toekennen van stemmen.

De resultaten lieten overigens zien dat mensen gebruik maken van inbreng. Het is dus niet alleen macht wat de klok slaat. Dit is natuurlijk een belangrijk resultaat. Het laat echter onverlet dat we nog steeds niet weten hoe macht en inbreng onafhankelijk van elkaar invloed hebben op het coalitieproces. Om dat te onderzoeken, moet u inbreng en macht uit elkaar halen. U moet bijvoorbeeld situaties creëren waarbij mensen met veel inbreng weinig macht hebben, of mensen met weinig inbreng veel macht. Dit lijkt wellicht vreemd en onnatuurlijk. Ik heb immers net gezegd dat mensen met veel inbreng per definitie evenveel of meer macht hebben dan mensen met minder inbreng.

En ik hoor u denken: 'Waarom haalt hij inbreng en macht uit elkaar?'. De reden is tweeledig. Ten eerste is het alleen mogelijk om een op die manier een onderliggend proces in kaart te brengen. Vergelijk het maar met het bouwen van een auto. De auto doet het pas als alle delen op zijn plaats zitten. Desalniettemin is het heel verstandig om ook de delen afzonderlijk goed te bestuderen. Alleen dan is het mogelijk om ook de samenhang te begrijpen.

Ten tweede, zo onnatuurlijk is het nu ook weer niet dat mensen met veel inbreng weinig macht kunnen hebben. Neem de politiek. Het is niet onredelijk om te veronderstellen dat sommige partijen dermate extreme opvattingen hebben dat ze door hun opvatting geen wenselijke coalitiepartner meer zijn. Anders gezegd, hoewel ze getalsmatig wel een potentiële kandidaat zijn, is het niet reëel om te veronderstellen dat hun mogelijkheden ook daadwerkelijk gerealiseerd kunnen worden. Kortom, hun macht is niet zo hoog als getalsmatig mogelijk is.

Dus. Wat doe je dan? Hoe bestuur je de invloed van inbreng en macht? Om dit te kunnen onderzoeken hebben we een nieuw paradigma bedacht, waarbij de deelnemers geen politieke partijen waren, maar eigenaars van een stuk landbouwgrond. Laten we het illustreren met het al eerder genoemde 432-spel.

Persoon A heeft een stuk land van 4 hectare, persoon B een stuk land van 3 hectare en persoon C een stuk land van 2 hectare. Zij krijgen vervolgens te horen dat een projectontwikkelaar minstens 5 hectare wil kopen voor een vaststaand bedrag. Anders gezegd, je mag wel meer land aanbieden, maar je zult er niet meer voor krijgen. Dit is overigens ook in de politiek het geval. Nederland wordt niet groter als er een grote coalitie aantreedt, of kleiner als er een kleine coalitie het land bestuurt.

Het aardige van dit paradigma is dat je nu wel inbreng en macht uit elkaar kunt halen. Je kunt namelijk de eis stellen dat de projectontwikkelaar alleen maar geïnteresseerd is in stukken land die aan elkaar grenzen. Dit maakt duidelijk dat ieder stuk land wordt beschreven door de relatieve grootte van het stuk land, maar ook door de relatieve ligging. Dit maakte het mogelijk om alle mogelijke combinaties te onderzoeken. Zo konden we een spel maken waarbij mensen een groot stuk land hadden met een goede ligging. Dit is dus de traditionele situatie, waarbij inbreng en macht samenhangen. Maar ook een spel waarbij mensen met een groot stuk land een slechte ligging hadden, of mensen met een klein stuk land een hele goede ligging.

De resultaten waren erg verhelderend. Zo lieten ze zien dat mensen zowel de grootte als de ligging van een stuk land benadrukken tijdens het onderhandelen. Dit onderschrijft dus dat theorieën die alleen gebaseerd zijn op inbreng of op macht geen recht doen aan het onderliggende proces. Het geeft ook aan dat het erg nuttig is om macht en inbreng onafhankelijk en orthogonaal te manipuleren.

Een ander inzicht was dat mensen die het goed hadden proportioneel wilden verdelen. Mensen die het minder goed hadden wilden de materiële opbrengsten juist liever gelijk verdelen. Resultaten toonden verder aan dat dit verschil in inzicht over het toepassen van een verdeelregel alleen optrad als een functie van macht. Mensen verschilden niet van mening als een functie van inbreng. Dit is een belangrijke bijdrage aan de onderhandeltheorie. Deze theorie is gebaseerd op inbreng en veronderstelt dat mensen zelfzuchtig een verdeelregel kiezen. Wij toonden dus aan dat de onderhandeltheorie klopt in die zin dat mensen zelfzuchtig zijn, maar onjuist is over de oorzaak waarop dit gedrag is gebaseerd. Mensen waren het immers roerend eens als een functie van inbreng. Het ging fout als een functie van macht.

Nou en? Hoor ik u zeggen. Even terug naar het begin. Ik gaf aan dat inbreng en macht vaak samengaan. Hierdoor is het dus bijvoorbeeld moeilijk te bepalen waarom een formatie moeilijk tot stand is gekomen. Lag het nu aan de verschillen in stemverhoudingen of in de daarmee samenhangende verschillen in mogelijkheden om andere coalities te sluiten? Ons onderzoek toont aan dat het men name aan het laatste ligt en minder aan het eerste. Ik denk dat de formatie van het kabinet-Rutte daar ook een voorbeeld van is. De VVD had de verkiezingen gewonnen. Zij hadden de meeste stemmen gekregen. Dat was ook het verhaal wat in de krant stond. Tussen de regels door kon u echter ook lezen dat het ook ging om de mogelijkheden om een partner te vinden. Wat dat betreft bleken zowel de VVD als de PvdA een vergelijkbaar aantal mogelijkheden te hebben. Het verschil in aantal zetels tussen deze twee partijen is immers niet echt groot. Wellicht dat de kabinetsformatie daardoor wat langer duurde dan men dacht toen men net de stemmen had geteld.

Verdeelregels Een tweede aspect waar ik aandacht aan wil besteden, is de rol van verdeelregels in coalitievorming. Ik gaf eerder al aan dat mensen verschillen in inbreng en verschillen in macht kunnen benadrukken, maar dat ze soms juist gelijk willen verdelen. Het is hierbij interessant dat deze verdeelregels worden ingezet om de eigen opbrengsten te maximaliseren. Mensen die veel macht hebben benadrukken hun macht, omdat ze daarmee veel denken te kunnen krijgen. De ironie hierbij is dat dit dus niet

altijd goed uitpakt. Denk hierbij nog even terug aan het 432-spel. De uitkomst van dit spel is immers meestal een BC-coalitie en dus niet een coalitie met persoon A. Hier zie je een belangrijk verschil met een tweepersoonssituatie. Als een persoon met veel inbreng of macht onderhandelt in een tweepersoonssituatie, heeft deze persoon een enorm voordeel. De sterke persoon zal met een groter deel van de opbrengsten naar huis gaan dan de minder sterke persoon. Het blijkt echter een groot nadeel te zijn in een driepersoonssituatie. Nu kan men beter zwak zijn. Dit verhoogt de kans op deelname aan een coalitie en daarmee de kans op het verkrijgen van opbrengsten.

Het centraal stellen van verdeelregels heeft ook nog een andere consequentie. Het veronderstelt namelijk dat de materiële uitkomsten deelbaar zijn (Allison & Messick, 1990; Allison & McQueen, & Schaerfl, 1992; Mclean Parks et al., 1996; Nitz & Phillips, 1969; Young, 1995). Nu is dit natuurlijk vaak het geval. Zo is geld bijvoorbeeld op bijna iedere manier deelbaar. Als u 10 euro wilt delen met een ander, dan kunt u gelijk verdelen, maar ook proportioneel op inbreng of proportioneel op macht. Zelfs als de materiële opbrengst niet direct deelbaar is, zijn er nog veel oplossingen in een tweepersoonssituatie (Young, 1995). Voor mensen die kinderen hebben, of zelf ooit kind zijn geweest, is de volgende oplossing geen verrassing. U deelt, de ander kiest. U zou eventueel ook een rotatiesysteem kunnen verzinnen, waarbij u de ene week van de opbrengsten mag genieten en uw partner de andere week. En zo zijn er nog veel meer oplossingen. Het punt dat ik hierbij wil maken, is dat het in een tweepersoonssituatie relatief eenvoudig is om een oplossing te verzinnen. U heeft er tenslotte allebei belang bij dat u tot een goede oplossing komt.

Het wordt complexer wanneer er meer dan twee mensen zijn. Het aantal mogelijkheden om te verdelen neemt immers toe. Zo is het nu niet noodzakelijk dat alle leden van de groep het eens zijn met de verdeling. Er kunnen nu coalities gesloten worden. Het enige wat dan belangrijk is, is dat de leden van de desbetreffende coalitie het eens zijn. Een interessante consequentie hiervan is dat mensen dan minder hoeven te nadenken over elegante manieren om iets ondeelbaars deelbaar te krijgen. U hoeft nu geen rotatieschema te verzinnen. U hoeft niet de één te laten delen en de ander te laten kiezen. Nu is het opeens mogelijk om naar een partner op zoek te gaan waarbij het wel mogelijk is om de gewenste verdeelregel toe te passen en partners te vermijden waarbij het niet mogelijk is om een gewenste verdeelregel toe te passen. Het betekent ook dat we het kunnen omdraaien. Een belangrijke consequentie is dat de materiële uitkomsten dan kunnen bepalen welke personen een coalitie zullen sluiten (Van Beest, Van Dijk, & Wilke, 2004b).

Laten we eens beginnen met het 432-spel. Ik had al aangegeven dat de persoon met 4 stemmen een relatief nadeel heeft. Het is immers voor de andere personen voordeliger om met elkaar te gaan dan met hem. Dit veronderstelt wél dat persoon B en C in staat zijn om de opbrengsten met elkaar te delen. Maar wat gebeurt er als persoon B en persoon C minder goed in staat zijn om de opbrengsten op basis van hun stemverhouding te verdelen?

Om dit te kunnen onderzoeken, maakten we gebruik van twee condities. Afhankelijk van de conditie kregen de deelnemers te horen dat de uitkomsten in 5 eenheden of in 3 eenheden werden uitbetaald. Dit had enorme consequenties voor het coalitieproces. Wanneer de uitkomsten in 5 eenheden werden betaald, repliceerden we het klassieke effect dat de sterke speler dan niet mee doet. De uitkomst was dan een BC-coalitie waarbij persoon B 3 eenheden en persoon C 2 eenheden kreeg. Het werd spannend in de 3 eenheden-conditie. Nu werden er met name AC-coalities gesloten. Het is immers nu alleen mogelijk om in deze coalitie de opbrengsten proportioneel te verdelen. En dit is ook precies wat er gebeurde. Persoon A kreeg 2 eenheden. Persoon C kreeg 1 eenheid.

In een vervolgexperiment gingen we nog een stapje verder. We maakten nu gebruik van een 111-spel. De reden om juist dit spel te gebruiken, ligt in de eenduidige structuur van dit spel. Iedere speler is gelijk in termen van inbreng, maar ook in termen van macht. De consequentie is dat iedere tweepersoonscoalitie dus even waarschijnlijk is. Een andere gevolg is dat deze tweepersoonscoalities meer waarschijnlijk zijn dan de onnodige grote driepersoonscoalitie. Waarom met drie mensen delen als het ook met twee mensen kan?

We hadden weer twee condities. Afhankelijk van de conditie werden de opbrengsten in 6 eenheden of in 9 eenheden uitbetaald. De resultaten gaven aan dat dit opnieuw een grote consequentie had. In de 6 eenheden-conditie vonden mensen het geen enkel probleem om een kleine coalitie te vormen waarbij beide leden ieder 3 eenheden kregen. Ze vormden dus niet de onnodig grote driepersoonscoalitie waarbij ieder lid 2 eenheden zou krijgen. Kortom, een winst van 1 eenheid was dus voldoende om één van de deelnemers zonder enige opbrengsten naar huis te sturen.

Het werd nog interessanter in de 9 eenheden-conditie. Een eerste bevinding was dat het onderhandelen nu veel langer duurde. Een andere bevinding was dat mensen nu veel minder vaak een kleine coalitie sloten. Het is immers niet mogelijk om gelijk te delen. Wie krijgt er 4? Wie krijgt er 5? De consequentie was dat er nu veel minder vaak iemand zonder geld naar huis ging. Er werden nu opeens veel onnodig grote driepersoonscoalities gesloten waarbij ieder lid 3 eenheden kreeg. Kortom, nu hadden veel mensen liever

3 dan 4 of 5 eenheden. Kennelijk is nu 1 eenheid genoeg om juist niemand met lege handen naar huis te sturen.

Deze resultaten ondersteunen dus het belang van verdeelregels in coalitievorming, maar ook de perverse consequentie dat het al dan niet succesvol kunnen toepassen van een regel de uiteindelijke uitkomst bepaalt. Theoretisch geeft dit inzicht in hoe distributieve rechtvaardigheid ingezet kan worden om eigenbelang te verkopen. De praktische implicatie moet u echter niet onderschatten. Het laat immers zien dat de manier waarop de cake gesneden wordt, bepaalt wie er met de cake vandoor gaat. Wat dat betreft is het maar goed dat we er in Nederland geen enkele moeite mee hebben om te pas en te onpas een ministerspost erbij te kleien of juist weg te halen. Dit maakt het mogelijk om de opbrengsten in proportie te verdelen. Het voorkomt dat dit de uitkomst van een formatie beïnvloedt. Aan de andere kant moet u zich realiseren dat dit niet altijd mogelijk is. Het gemeentebestuur heeft bijvoorbeeld een minimum van 2 en een maximum van 9 wethouders. Wat het exacte nummer is, wordt bepaald door het aantal inwoners van de gemeente. Ik heb dit niet onderzocht, maar mijn resultaten laten zien dat het fixeren van het aantal wethouders wellicht sommige coalities meer waarschijnlijk maakt dan andere.

Het toont echter vooral aan dat drie zo veel meer is dan twee. Bij twee mensen komt u er wel uit. Daar maakt het niet veel uit hoe de cake gesneden wordt. Bovendien is het een voordeel om sterk te zijn. Dit is dus niet het geval bij drie personen. Hier kunt u beter zwak zijn en hopen dat de cake in uw voordeel is gesneden.

Dit verschil tussen twee en drie is overigens niet voorbehouden aan verschillen in inbreng en macht. We zien het ook terug in het uiten van emoties en het omgaan met informatie. Laten we eens beginnen met de rol van emoties.

Boosheid Het zal u niet verbazen dat onderhandelen gepaard gaat met emoties. U heeft vast wel eens met de vuist op tafel geslagen toen er een beslissing in uw nadeel dreigde uit te vallen. Dergelijk gedrag heeft zo haar voordelen. Zo weten we uit onderzoek naar het communiceren van emoties in een tweepersoonssituatie dat het oppor-tuun kan zijn om boosheid wat te overdrijven (Sinaceur & Tiedens, 2006; Van Kleef, De Dreu, & Manstead, 2004a, 2004b). Als u er samen uit moet komen, kan het geen kwaad om uw boosheid een beetje aan te zetten. De ander zal hier namelijk uit afleiden dat u nog niet tevreden bent en zal vervolgens een concessie doen. Kortom, mensen die boos zijn in een tweepersoonsonderhandeling gaan met meer geld naar huis dan mensen die dat niet zijn.

Nu moet u echter oppassen hetzelfde te proberen als u niet de enige partij bent met wie een overeenkomst gesloten kan worden. Op het moment dat u boosheid ventileert in een situatie waarin er meerdere personen aanwezig zijn, kan het in uw nadeel werken (Van Beest, van Kleef, & van Dijk, 2008). Men hoeft immers niet met u een deal te sluiten. Men kan ook met een ander een deal sluiten.

Om dit te kunnen onderzoeken, maakten we gebruik van een 433-spel. We waren met name geïnteresseerd in het gedrag van de persoon met 4 stemmen. Deze persoon mocht als eerste een voorstel formuleren. Hij mocht aangeven met wie hij een coalitie wilde sluiten en hoe hij dan de opbrengsten wilde verdelen. Zoals verwacht benadrukten deze spelers hun voordeel in stemmen. Ze stelden dus voor om de opbrengsten proportioneel te verdelen. Dit was het moment dat we boosheid introduceerden. De persoon aan wie het bod werd gericht, gaf aan dat hij heel erg boos was op het voorstel. Dit had een dramatisch effect. Sommige mensen pasten hun bod aan en deden inderdaad een concessie. De meesten deden dit echter niet. Tachtig procent van de deelnemers trok zijn bod in en besloot met een andere persoon te onderhandelen. Dit is natuurlijk heel interessant. Dit toont aan dat mensen bereid zijn een risico te nemen. De kaarten lagen immers op tafel. U heeft gekozen en iemand afgewezen. De persoon die u kiest wordt boos en nu klopt u dus liever aan bij de persoon die u net heeft afgewezen!

We hadden ook een studie waarbij iedereen boos werd op het voorstel. Anders gezegd; u doet een voorstel aan persoon B en zowel persoon B als persoon C is boos. Het maakt nu dus niet meer uit wat u doet. U moet met een boos persoon verder. Het interessante was dat we weer slechts deels repliceerden wat gebruikelijk is in tweepersoonsonderhandelen. Hoewel de meeste mensen nu wel hun bod aanpasten en het dus aantrekkelijker maakten, zagen we nog steeds dat ongeveer 80 procent van de deelnemers liever een nieuwe partner zocht dan verder ging met zijn huidige partner. Kortom, zelfs in een situatie waarbij men niet kan ontsnappen aan boosheid, gaat men liever door met een nieuwe boze partner dan verder met de huidige boze partner.

Deze resultaten ondersteunen opnieuw dat drie toch echt meer is dan twee. Bij twee personen kan het een voordeel zijn om als eerste boos te worden. Bij drie personen is dat dus zeker niet het geval.

Dit brengt ons bij de rol van informatie. Hoe gaan mensen om met informatie die zij wel hebben en anderen niet?

Liegen

en bedriegen U heeft vast wel eens een leugen verteld. Als we onderzoek moeten geloven, doen we dat ongeveer twee maal per dag (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer, & Epstein, 1996). Dit is helemaal het geval tijdens het onderhandelen (Tenbrunsel (1998). Dat is best begrijpelijk. Waarom zouden we het achterste van onze tong laten zien? Als u onderhandelt over de prijs van een auto, is het niet verstandig om direct al uw kaarten op tafel te leggen. Als u alle informatie geeft, kan uw tegenpartij daar misbruik van maken door meer concessies te verlangen (Murnighan, Babcock, Thompson, & Pillutla, 1999).

Deze intuïtie wordt ondersteund door onderzoek waarbij twee mensen met elkaar moeten onderhandelen over het verdelen van 10 waardevolle fiches (Kagel, Kim, & Moser, 1996; Koning, Van Dijk, Van Beest, & Steinel, 2010; Van Dijk, De Cremer, & Handgraaf, 2004). De situatie zit heel eenvoudig in elkaar. U mag voorstellen hoe u de fiches verdeelt. Uw buurman mag alleen zeggen of hij akkoord gaat of niet. Als hij niet akkoord gaat, krijgt u allebei niets. Als uw buurman akkoord gaat, wordt uw verdeling uitgevoerd. Wat moet u doen? Als u alleen geïnteresseerd bent in het maximaliseren van uw eigen uitkomsten, is het relatief eenvoudig. U biedt 1 fiche aan uw buurman aan en houdt er zelf 9. Uw buurman realiseert zich dat 1 fiche meer is dan 0 en gaat akkoord. Toch is dit niet wat er gebeurt in dergelijke 'ultimatum games' (Güth, Schmittberger, & Schwarze, 1982). Wat er vaak gebeurt, is dat mensen voorstellen om de ander 5 fiches te geven en er zelf ook 5 te houden. Wat zijn we dus eerlijk.

Niets is minder waar. Op het moment dat we vertellen dat de verdeler zijn fiches voor een hogere waarde kan inleveren dan de ander en we aangeven dat de ander dit niet weet, hebben mensen er geen moeite mee om alsnog 5 fiches aan te bieden, terwijl ze daarmee dus veel meer verdienen dan de ander. Dit leert ons twee dingen. Ten eerste gebruiken mensen een gelijke verdeling om tot een akkoord te komen. Ten tweede hebben mensen er geen moeite mee om de ander te belazeren als ze daarmee hun eigen materiële opbrengsten kunnen verhogen.

Dit brengt ons bij de vraag hoe mensen dan met een dergelijk informatievoordeel zullen omgaan als er meer dan twee partijen zijn (Van Beest, Steinel, & Murnighan, 2010). Zullen mensen hier hun voordeel ook gebruiken om de ander een oor aan te naaien? En wat zijn dan de consequenties van een dergelijke strategie? Is dit verstandig als er meer dan twee partijen zijn? Wij vroegen ons dus af of mensen in een coalitiesetting ook liegen over de eigen opbrengsten en of dat dan net zo handig is als in een tweepersonssituatie.

Om dit te kunnen onderzoeken, gaven we één van de deelnemers van een driepersons-coalitiespel een enorm strategisch voordeel. Er werd namelijk onderhandeld over 20 fiches en hij wist dat hij zijn fiches kon inwisselen voor een hoger bedrag dan de andere spelers. Ieder fiche was voor deze speler 2 euro waard. De andere spelers kregen maar 1 euro voor een fiche. Deze informatie was dus alleen bekend bij deze persoon. De andere spelers dachten dat de fiches voor iedereen evenveel waard waren.

De resultaten lieten een interessant patroon zien. Net als in een tweepersonssituatie hadden mensen er geen enkele moeite mee om de boel te belazeren. De meeste deelnemers hadden geen enkele behoefte om hun mogelijke partners te laten weten dat hun fiches meer waard waren. De meeste mensen gaven aan dat hun fiches net zo veel waard waren als die van de andere deelnemers. Kortom, mensen vertonen hetzelfde gedrag in een driepersonssituatie als in een tweepersonssituatie.

Er was echter een belangrijk verschil. De consequentie van dit liegen was desastreus. Ze gingen namelijk allemaal voor het maximale. Ze logen en deden vervolgens een bod dat niet echt aantrekkelijk was. Ze boden gewoon 50 procent van de fiches aan en realiseerden zich kennelijk niet dat hun potentiële partner een vergelijkbaar bod kreeg van een andere partner. Het resultaat was dus dat mensen die logen over de waarde van hun fiches veel minder vaak in staat waren om een succesvolle coalitie te sluiten dan mensen die wel de waarheid spraken over de waarde van hun fiches. De kleine minderheid die wel de waarheid sprak, deed het namelijk erg goed in de onderhandeling. Mensen die de waarheid spraken, pasten namelijk ook hun bod aan. Zij boden dus niet de helft van de fiches aan, maar veel meer. Dit maakte van hen dus zeer aantrekkelijke coalitiepartners; zij waren dus bijna altijd in staat om hun voorstel te realiseren. Samengevat, de mensen die niet de waarheid spraken waren minder in staat om een coalitie te vormen en gingen dus met minder geld naar huis dan de mensen die wel de waarheid spraken.

Het aardige van dit onderzoek is dat het weer op een andere manier het 'sterk is zwak'-fenomeen laat zien. Kennelijk is het hebben van een informatievoordeel eigenlijk een nadeel.

Daders

en slachtoffers Ik heb u net een verhaal verteld over coalitievorming. Ik heb verteld hoe mensen omgaan met inbreng, macht, verdeelregels, emoties en informatie en hoe een voordeel eigenlijk een nadeel is. Ik heb verteld dat mensen die veel macht hebben of veel inbreng uiteindelijk minder materiële opbrengsten krijgen dan mensen met minder macht of inbreng. Ik heb daarna aangetoond dat een vergelijkbaar fenomeen optreedt bij het communiceren van emoties. Het ventileren van boosheid mag dan een slimme strategie zijn in tweepersoonssituaties, het werkt zeker niet in een driepersoonssituatie. En precies om de reden dat het wel werkt in een tweepersoonssituatie. Boosheid communiceert inderdaad dat er met u niet te spotten valt en daarom sluit ik liever een coalitie met een ander. De studies over deceptie gingen nog een stap verder. In een tweepersoonssituatie kan een beetje list en bedrog handig zijn. U krijgt waarschijnlijk meer geld als u liegt dan wanneer u niet liegt. In een coalitiesetting blijkt dit dus juist niet handig te zijn. In deze situatie kan men beter de waarheid zeggen over de waarde van een fiche. Dit maakt namelijk duidelijk dat u een zeer aantrekkelijke coalitiepartner bent. Het gevolg is dat u dan meer kans heeft om geld te verdienen dan als u niet de waarheid spreekt. De ironie van coalitievorming is dus dat eerlijkheid zich wellicht beter uitbetaalt dan oneerlijkheid.

Er is echter nog een aspect dat drie meer maakt dan twee. Het is al een aantal keer voorbij gekomen. In een tweepersoonssituatie moeten beide personen rekening houden met elkaar. Ze komen er samen uit of ze komen er samen niet uit. Dit is niet het geval in een driepersoonssituatie. Nu hoeft niet iedereen er samen uit te komen. Een belangrijk verschil met een tweepersoonssituatie is dat er nu opeens twee typen spelers zijn. Er zijn spelers die meedoen. En er zijn spelers die niet meedoen. De vraag is nu of en hoe mensen hiermee rekening houden tijdens het onderhandelen.

De buitengesloten

speler Om dit unieke aspect van een driepersoonssituatie te appreciëren, is het belangrijk om stil te staan bij de manier waarop mensen materiële opbrengsten verkrijgen. In de tot nu toe besproken experimenten konden mensen alleen geld verdienen als ze een coalitie sloten. De mensen die niet deelnamen aan een coalitie, gingen met lege handen naar huis. Deze buitengesloten spelers kregen niets. Dit ondersteunt de belangrijke aanname van coalitietheorieën dat mensen tijdens het onderhandelen vooral bezig zijn met hun eigen opbrengsten. Deze opbrengsten moeten gemaximaliseerd worden. Als dat ten koste gaat van een ander, dan moet dat maar.

Nu vraagt u zich af: 'Meent u dat nou? Zo heb ik mijn kind toch niet opgevoed? Een beetje rekening houden met elkaar is toch beter? Zijn er dan geen randvoorwaarden?'

Dit vroegen wij ons ook af. Hierbij constateerden we dat onderhandelonderzoek en ook onderzoek naar coalitievorming zich meestal richt op een zeer bijzondere situatie. Mensen komen binnen in een laboratorium en hebben op dat moment 0 euro. Ze onderhandelen en gaan weg met het geld dat ze krijgen tijdens de onderhandeling. In een tweepersoonssetting is dat per definitie leuk voor beide partijen (maar zie ook Leliveld, Van Beest, Van Dijk, & Tenbrunsel, 2009; Leliveld, Van Dijk, & Van Beest, 2008). Ze komen er samen uit en hebben beide meer opbrengsten dan voor de onderhandeling. Bij een driepersoonssituatie ligt het iets complexer. De personen in de coalitie gaan erop vooruit. De persoon buiten de coalitie behoudt wat hij of zij had voordat de onderhandeling begon. Wij vroegen ons af of dit feit niet een belangrijke reden is waarom mensen er in een driepersoonssituatie zo weinig moeite mee hebben om iemand niet in de winst te laten delen (Van Beest, Wilke, & Van Dijk, 2003). Er gebeurt immers niets met de buitengesloten persoon. Hij had niets en heeft nog steeds niets.

Om dit te kunnen onderzoeken, bedachten we een variant van het landschapspel. Dit keer maakten we expliciet wat er zou gebeuren met het land dat niet verkocht zou worden. In de controleconditie maakten we duidelijk dat een onverkocht stuk land zijn waarde zou behouden. In de winstconditie maakten we duidelijk dat een onverkocht stuk land meer waard zou worden. In de verliesconditie kregen de deelnemers te horen dat een onverkocht stuk land waarde zou verliezen. Het is hierbij overigens belangrijk om meteen op te merken dat dit nutteloze informatie was als men er zuiver economisch naar zou kijken. Mensen konden namelijk alleen geld verdienen als ze hun stuk land daadwerkelijk verkochten. Het feit dat een onverkocht stuk land een bepaalde waarde heeft, is dus niet echt relevant.

Desalniettemin had deze informatie een enorme impact op het onderhandelen. In de winstconditie en controleconditie hadden mensen er geen moeite mee om een kleine coalitie te sluiten. Ze vonden het dus niet erg om hun eigen materiële opbrengsten te maximaliseren als dat geen of positieve consequenties had. Dit ondersteunt dat mensen dus graag hun eigen opbrengsten maximaliseren. In de verliesconditie gebeurde er iets opmerkelijks. In deze conditie bleken mensen veel minder vaak een kleine coalitie te sluiten. Mensen vormden nu opeens onnodig grote coalities. Het gevolg hiervan was dat ze de opbrengsten met meer mensen moesten delen en dus met minder geld naar huis gingen.

In een vervolgonderzoek gingen we nog een stap verder. Als mensen kennelijk rekening houden met anderen als het expliciet wordt wat er gebeurt met dergelijke anderen, zou het ook moeten uitmaken of mensen onderhandelen over winst of over verlies (Van Beest, Van Dijk, De Dreu, & Wilke, 2008). Afhankelijk van de conditie onderhandelden drie deelnemers over een winst van 60 euro of over een verlies van 60 euro. Als we zuiver rationeel naar deze situatie kijken, zou dit niet moeten uitmaken. In de winstconditie zouden we een kleine coalitie verwachten waarbij beide leden ieder 30 euro pakken. De buitensloten persoon krijgt dan 0 euro. In de verliesconditie zou hetzelfde moeten gebeuren. Mensen sluiten een kleine coalitie en de leden van deze coalitie bepalen dat de buitengesloten persoon alles moet betalen. Kortom, als we alleen nadenken in termen van het maximaliseren van de eigen opbrengsten, dan zou men verwachten dat het niet uitmaakt of mensen over een winst of een verlies onderhandelen. In de winstconditie zou men de winst moeten maximaliseren. In de verliesconditie zou men het verlies moeten minimaliseren.

Sterker nog, als we ons zouden baseren op de prospecttheorie (Kahneman & Tversky, 1979), dan zou men kunnen veronderstellen dat mensen meer geneigd zijn om hun eigen verliezen te minimaliseren dan dat mensen geneigd zijn om hun eigen winsten te maximaliseren (maar zie ook Harinck, Van Dijk, Van Beest, & Mersmann, 2007). Anders gezegd, als mensen er geen problemen mee hebben om een ander buiten te sluiten als ze daarmee hun winst kunnen maximaliseren, moeten ze er al helemaal geen moeite mee hebben om mensen buiten te sluiten, als ze daarmee hun eigen verlies kunnen minimaliseren.

Dit is niet wat er gebeurde, althans niet helemaal. We repliceerden inderdaad dat mensen er geen moeite mee hebben om hun winst te maximaliseren. Twee mensen sloten een pact en gaven elkaar 30 euro. De derde persoon ging met 0 euro naar huis. Mensen bleken het echter wel moeilijk te vinden om hun verlies te minimaliseren. Als er betaald moest worden, kwam het amper voor dat twee mensen een pact sloten waarbij besloten werd dat de buitengesloten persoon de rekening zou betalen. Als er betaald moest worden, werden er dus onnodig grote coalities gevormd, waarbij ieder lid 20 euro betaalde.

Dit zijn belangrijke resultaten. In een tweepersoonssituatie gaat men samen verder of samen ten onder. In een driepersoonssituatie ligt dit complexer. Hier gaat een subset samen verder en een andere subset ten onder. Het saillant maken van wat er dan gebeurt, heeft dan grote gevolgen voor hoe mensen onderhandelen. Het is ook een zeer praktisch resultaat. Politicologen verbazen zich al jaren over het feit dat er heel veel onnodig grote coalities een land besturen. Zo hebben politicologen bijvoorbeeld alle verkiezingen in

Europa van 1945 tot 1998 onderzocht (Mitchell & Nyblade, 2008). Resultaten lieten zien dat 39 procent van deze verkiezingen tot kabinetten hebben geleid waarbij er meer partijen deelnamen aan de regering dan strikt genomen noodzakelijk was om een meerderheid te hebben. Onze resultaten geven wellicht een antwoord op dit vreemde resultaat. Mensen zijn kennelijk niet alleen bezig met het maximaliseren van de eigen opbrengsten, maar ook bezig met het minimaliseren van de schade die ze aan andere berokkenen (Baron, 1994).

Dat mensen rekening houden met een ander en dus hun eigen opbrengsten verlagen is niet alleen voorbehouden aan interacties tussen individuen. We hebben ook een onderzoek gedaan waarbij we groepen met elkaar lieten onderhandelen (Van Beest, Andeweg, Koning, & Van Lange, 2008). Dit vergeleken we met een conditie waarin individuen met elkaar onderhandelen. In tweepersoonssituaties is bekend dat groepen minder coöperatief zijn dan individuen. Je zou dus kunnen voorspellen dat een vergelijkbaar fenomeen dan ook zou optreden in een driepersoonssituatie. Dit was niet het geval. Het feit dat mensen soms rekening houden met een buitengesloten persoon was sterker als we groepen met elkaar lieten onderhandelen dan wanneer we individuen met elkaar lieten onderhandelen.

Dit is een interessante bevinding. Politicologen zijn misschien wat huiverig om sociaal-psychologische bevindingen toe te passen op politieke partijen. Binnen de psychologie wordt immers met name onderzoek gedaan naar interacties tussen individuen. Politicologen zijn daarentegen meer geïnteresseerd in hoe partijen, dus groepen individuen, met elkaar omgaan. Dat groepen ook rekening met elkaar kunnen houden, ondersteunt de gedachte dat ook partijen onnodig grote coalities kunnen sluiten.

Het doet

altijd pijn Ik vertelde net dat mensen dus rekening houden met de buitengesloten speler. Een laatste vraag is dan of deze buitengesloten persoon daar dan wat aan heeft. Dit is het laatste aspect waarbij ik kort wil stilstaan. Om dit te kunnen onderzoeken, hebben we gebruik gemaakt van een balspel. Wat de deelnemer niet weet, is dat de twee andere deelnemers zijn ingehuurd door de proefleider. Zij hebben een instructie om zich op een bepaalde manier te gedragen. In de inclusieconditie zijn deze mensen geïnstrueerd om de bal even vaak naar elkaar te gooien als naar de deelnemer. In de exclusieconditie zijn ze geïnstrueerd om de bal na een tijdje niet meer naar de deelnemer te gooien. De deelnemer wordt dus binnen- of buitengesloten van een balspel.

Toen ik dit spel voor het eerst tegenkwam, viel het mij op dat het lijkt op een coalitiespel. In een balspel is de opbrengst een bal. In een coalitiespel is de opbrengst geld. Het leek mij dus een mooi spel om nader te onderzoeken hoe mensen zich voelen als ze worden buitensloten van een coalitie. We bedachten twee nieuwe varianten. In de verliesconditie moesten de mensen betalen als ze de bal kregen. In de winstconditie kregen mensen geld als ze een bal ontvingen. In de winstconditie is het dus heel fijn om binnengesloten te worden. U krijgt de bal even vaak als de anderen en u krijgt er ook nog eens geld voor. In de verliesconditie is het dus niet fijn om een bal te krijgen. Als we er rationeel naar kijken, zou u het dus fijn moeten vinden om de bal niet te krijgen. Het kost u immers geld.

In het coalitieonderzoek hadden we al aangetoond dat mensen zeer gevoelig zijn voor dergelijke informatie. Ze denken dat het toebrengen van een verlies schadelijker is dan het onthouden van een winst. Ze sluiten dus liever een onnodig grote coalitie als er een verlies verdeeld moet worden dan als er een winst verdeeld moet worden. Ze hebben er dus meer moeite mee om iemand buiten te sluiten in een verliessituatie dan in een winstsituatie.

De vraag in dit onderzoek was dan ook of het eventuele slachtoffer dit ook zou herkennen. De analyses van de gevoelens van de slachtoffers lieten een opmerkelijk patroon zien. Het maakt slachtoffers helemaal niets uit wat de financiële consequenties zijn van exclusie. In beide versies van het balspel vonden de deelnemers het namelijk even erg om buitengesloten te worden.

Dit leert ons twee dingen. Ten eerste vinden mensen het altijd vervelend als ze worden buitengesloten. Het tweede aspect is dat de daders in een coalitiespel wellicht de schade die zij berokkenen onderschatten. Zij vonden het kennelijk alleen nodig om hun gedrag aan te passen als de financiële opbrengsten van de ander verlaagd zouden worden. Ze vonden het geen probleem om de ander buiten te sluiten als er geen financiële consequenties waren. Het net besproken onderzoek laat zien dat deze situatie voor het slachtoffer net zo vervelend is.

Vera heeft gelijk Hiermee komen we bij het einde van deze oratie. Laat ik nog eens herhalen dat mijn dochter Vera groot gelijk heeft. Drie is meer dan twee. Ik hoop ook u overtuigd te hebben. Drie is meer dan twee, omdat er bij hetzelfde gebruik van bepaalde strategieën andere uitkomsten zijn. Iedereen wil sterk zijn en dit wordt in beide situaties actief benadrukt. Het is alleen jammer dat deze strategie heel anders uitpakt in een driepersoonssituatie. Hier kun je beter zwak zijn.

Drie is ook meer dan twee, omdat nu niet iedereen mee hoeft te doen. Het gevolg is dat mensen zich drukker kunnen maken over de consequenties van het eigen handelen. In een tweepersoonssituatie gaan mensen samen omhoog of samen omlaag. In een driepersoonssituatie is dit niet het geval. Nu wordt men gedwongen om onder ogen te zien dat eigenbelang ten koste kan gaan van een ander. Deze afweging zorgt ervoor dat mensen in sommige gevallen bereid zijn om hun eigen opbrengsten te verlagen.

Woorden van dank

Geachte toehoorders,

Aan het einde van mijn rede gekomen hecht ik er waarde aan om enkele woorden van dank uit te spreken. Onderzoek doe je niet alleen. Onderzoek doe je samen met anderen en deze samenwerking maakt het leven van een onderzoeker zo leuk.

Henk Wilke en Eric van Dijk

Ik heb veel geleerd van Henk Wilke en Eric van Dijk. Henk Wilke heeft mij geleerd dat een laatste versie eigenlijk een eerste versie is. Alleen dan blijf je scherp kijken naar onderzoek. Eric van Dijk heeft mij geleerd dat je het pad moet aflopen. Weet waar je heen gaat als je schrijft. Eric laat daarbij ook nog eens zien dat goed onderzoek en vriendschap hand in hand gaan.

Simon Rietveld

Ik wil ook Simon Rietveld bedanken. Hij is mijn eerste voorbeeld van een echte onderzoeker. Simon heeft mij geleerd dat experimenten zinvol en grappig kunnen zijn. Zo zijn we uitgelachen in de RAI en later nog een keer op Harvard.

Marijke Leliveld, Lukas Koning, en Gert-Jan Lelieveld

Verder wil ik ook Marijke Leliveld, Lukas Koning, en Gert-Jan Lelieveld bedanken. Ik heb vandaag een verhaal verteld over coalitievorming. Dit verhaal is deels gebaseerd op het contrast met tweepersoonsonderhandelen. Ik ben heel blij dat ik door mijn samenwerking met jullie weet dat het er in onderzoek naar tweepersoons onderhandelingen ook al zeer complex aan toe kan gaan.

Jan-Willem van Prooijen

We zijn kamergenoot geweest en hebben veel plezier gemaakt. Ik wil je vandaag echter vooral bedanken voor de manier waarop je onderzoek doet. Jij hebt een scherpe geest en oog voor detail. Hier heb ik veel van geleerd.

De sectie sociale psychologie

Ik sta nu in Tilburg. En ben trots dat ik omringd ben met collega's die iedere week weer over inspirerend onderzoek vertellen in de labvergadering. Jullie hebben mij uitstekend ontvangen en daar dank ik jullie voor. Ik wil daarbij ook de sectie uit Leiden benoemen. Daar ben ik gepromoveerd en heb ik nog een aantal jaar gewerkt. Ik ga ervan uit dat het niet de mooiste jaren van mijn leven waren, maar weet wel dat het moeilijk wordt om dat te evenaren.

Familie

Lieve Dolf, Marie-Jose, Anna en Leo. Dolf en Marie-Jose hebben de eerste 10 jaar voor hun rekening genomen. Daarna hebben Anna en Leo meegeholpen. Ik wil jullie allemaal bedanken. Zonder jullie had ik hier niet gestaan.

Lieve Teijl. Jij bent mijn broer. Dit is een bijzonder verbond. Je hebt een lieve vrouw en drie lieve kinderen. Je laat mij steeds opnieuw zien dat het leven niet op kan. Dat maakt jou een hele fijne vent en dus leuk om mee om te gaan.

Angela

Lieve Angela. Ik heb jou gekozen. En jij mij. Ons leven met Vera en Roemer is mijn stukje hemel op aarde

Ik heb gezegd.

Literatuur

- Allison, S. T., McQueen, L. R., & Schaerfl, L. M. (1992). Social decision making and the equal partitionment of shared resources. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 23-42.
- Baron, J. (1994). Blind justice; Fairness to groups and the do-no-harm principle. *Journal of Behavioral Decision Making*, 8, 71-83.
- Caplow, T. (1968). *Two Against One: Coalitions in the Triad*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- De Waal, F. (2000). *Chimpanzee politics: Power and sex among apes*. Baltimore: John Hopkins University press.
- Gallagher, M., Laver, M., & Mair, P. (2001). *Representative government in modern Europe* (3rd ed.). New York; McGraw Hill.
- Gamson, W.A. (1961). A theory of coalition formation. *American Sociological Review*, 26, 373-382.
- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 3, 367-388.
- Harinck, F., Van Dijk, E., Van Beest, I. & Mersmann, P. (2007). When gains loom larger than losses: Loss aversion and small amounts of money. *Psychological Science*, 18, 1099-1105.
- Kagel, J. H., Kim, C., & Moser, D. (1996). Fairness in ultimatum games with asymmetric information and asymmetric payoffs. *Games and Economic Behavior*, 13, 100-110.
- Kahan, J. P., & Rapoport, A. (1984). *Theories of coalition formation*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-292.
- Komorita, S. S., & Chertkoff, J. M. (1973). A bargaining theory of coalition formation. *Psychological Review*, 80, 149-162.
- Koning, L., Van Dijk, E., Van Beest, I., & Steinel, W. (2010). An instrumental account of deception and reaction to deceit in bargaining. *Business Ethics Quarterly*, 20, 57-73.
- Kravitz, D. A. (1981). Effects of resources and alternatives on coalition formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 87-98.
- Leliveld, M.C., Van Beest, I., Van Dijk, E., & Tenbrunsel, A.E. (2009). Understanding the influence of outcome valence in bargaining: A study on fairness accessibility, norms, and behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 505-514.
- Leliveld, M. C., Van Dijk, E., & Van Beest, I. (2008). Initial ownership in bargaining: Introducing the giving, splitting, and taking ultimatum bargaining game. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 1214-1225.
- McClean Parks, J., Gatewood, W., Nekkich, J. C., Boles, T. L., Gibson, K., Straub, P., Conlon, D. E., Halpern, J. J., Wilson, G., DeSouza, E., Locke, D. C., & Murnighan, J. K. (1996). Distributing adventitious outcomes: Social norms, egocentric martyrs, and the effects on future relationships. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 67, 181-200.
- Michener, H. A., Fleishman, J. A., Vaske, J. J., & Statza, G. R. (1975). Minimum resource and pivotal power theories: A competitive test in four-person coalitional situations. *Journal of Conflict Resolution*, 19(1), 89-107.
- Mitchell, P., & Nyblade, B. (2008). Government Formation and Cabinet Type, In K. Strøm, W.C. Müller & T. Bergman (Eds), *Cabinets and Coalition Bargaining; The Democratic Life Cycle in Western Europe*, Oxford: Oxford University Press, 201-235
- Murnighan, J. K., Babcock, L., Thompson, L., & Pillutla, M. M. (1999). The information dilemma in negotiations: Effects of experience, incentives, and integrative potential. *International Journal of Conflict Management*, 10, 313-339.
- Nitz, L. H., & Phillips, J. L. (1969). The effects of divisibility of payoff on confederative behavior. *Journal of Conflict Resolution*, 13, 381-387.
- O'Connor, K. M., & Carnevale, P. J. (1997). A nasty but effective negotiation strategy: Misrepresentation of a common-value issue. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 504-515.

- Ridley, M. (1996). *The origins of virtue*. Penguin books.
- Sinaceur, M., & Tiedens, L. Z. (2006). Get mad and get more than even: When and why anger expression is effective in negotiations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 314-322.
- Steinel, W., & De Dreu, C. K. W. (2004). Social motives and strategic misrepresentation in social decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 419-434.
- Van Beest, I., Andeweg, R., Koning, L., & Van Lange, P. A. M. (2008). Do groups exclude others more readily than individuals in coalition formation? *Group Processes and Intergroup Relations*, 11, 69-81.
- Van Beest, I, Steinel, W., & J.K. Murnighan (2010). Honesty Pays: On the Benefits of Having and Disclosing Information in Coalition Bargaining. *Unpublished Manuscript*.
- Van Beest, I., Van Dijk, E. (2007). Self-interest and fairness in coalition formation: A social utility approach to understanding partner selection and payoff allocations in groups. *European Review of Social Psychology*, 18, 132-174.
- Van Beest, I., Van Dijk, E., De Dreu, C. K. W. & Wilke, H. A. M. (2005). Do-no-harm in coalition formation: Why losses inhibit exclusion and promote fairness cognitions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 41, 609-617.
- Van Beest, I., Van Dijk, E., & Wilke, H. (2003). The excluded player in coalition formation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 237-247.
- Van Beest, I., Van Dijk, E., & Wilke, H. (2004). Resources and alternatives in coalition formation: the effects on payoff, self-serving behavior, and bargaining length. *European Journal of Social Psychology*, 34, 713-728.
- Van Beest, I., & Van Kleef, G., & Van Dijk, E. (2008). Get Angry, Get Out: The Interpersonal Effects of Anger Communication in Multiparty Negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(4), 993-1002.
- Van Dijk, E., De Cremer, D., & Handgraaf, M. J. J. (2004). Social value orientations and the strategic use of fairness in ultimatum bargaining. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 697-707.
- Van Dijk, E., Van Kleef, G. A., Steinel, W., & Van Beest, I. (2008). Emotions in bargaining: When communicating anger pays and when it backfires. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, 600-614
- Van Kleef, G. A., De Dreu, C. K. W., & Manstead, A. S. R. (2004a). The interpersonal effects of anger and happiness in negotiations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 57-76.
- Van Kleef, G. A., De Dreu, C. K. W., & Manstead, A. S. R. (2004b). The interpersonal effects of emotions in negotiations: A motivated information processing approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 510-528.
- Vinacke, W. E., & Arkoff, A. (1957). An experimental study of coalitions in the triad. *American Sociological Review*, 22, 406-414.
- Young, H.P. (1995). Dividing the indivisible. *American Behavioral Scientist*, 38, 904-920

