



Universiteit
Leiden
The Netherlands

An instrumental approach to deception in bargaining

Koning, L.F.

Citation

Koning, L. F. (2011, June 15). *An instrumental approach to deception in bargaining*. *Dissertatiereeks, Kurt Lewin Institute*. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/17711>

Version: Not Applicable (or Unknown)

License: [Licence agreement concerning inclusion of doctoral thesis in the Institutional Repository of the University of Leiden](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/17711>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Samenvatting

In dit proefschrift werd een instrumentele benadering van misleiding onderzocht. Voorgaand onderzoek was vaak gericht op eigenbelang als een belangrijk motief voor misleiding. Tevens werd misleiding vaak onderzocht als een middel om de eigen opbrengsten te bevorderen (zie bijvoorbeeld Boles, Croson, & Murnighan, 2000; O'Connor & Carnevale, 1997; Pillutla & Murnighan, 1995; Schweitzer & Croson, 1999; Steinel & De Dreu, 2004; Van Dijk, Van Kleef, Steinel, & Van Beest, 2008). Deze benadering van misleiding is te eenzijdig en een breder perspectief op misleiding is wenselijk. Een instrumentele benadering biedt een breder perspectief en richt zich zowel op de doelen die mensen nastreven als de middelen die hen ter beschikking staan om deze doelen te bereiken. Een instrumentele benadering gaat er vanuit dat mensen het middel kiezen dat zij het meest effectief achten om een bepaald doel te bereiken. Bij een instrumentele benadering van misleiding wordt dus rekening gehouden met het idee dat verschillende doelen tot verschillen in het gebruik van misleiding kunnen leiden. Daarnaast onderschrijft een instrumentele benadering het belang van alternatieve middelen naast misleiding. Gezien het feit dat misleiding vaak als onethisch wordt bestempeld, kunnen mensen andere middelen de voorkeur geven boven misleiding.

In hoofdstuk 2 werd deze veronderstelde relatie tussen alternatieve middelen en het gebruik van misleiding getoetst in een ultimatum onderhandeling (Güth, Schmittberger, & Schwarze, 1982). In dergelijke onderhandelingen stelt een partij een verdeling van een aantal goederen voor. De andere partij kan dit verdelingsvoorstel vervolgens alleen aannemen of afwijzen. Het is belangrijk op te merken dat beide rollen dus verschillende middelen tot hun beschikking hebben. Bij veel ultimatum onderhandelingen is het risico op een afwijzing groot genoeg om een verdeler ertoe te bewegen een redelijk royaal bod te doen (Camerer & Thaler, 1995; Komorita & Parks, 1995; Pillutla & Murnighan, 2003). In dit onderzoek varieerden we de gevolgen van een afwijzing echter (zie ook Fellner & Güth, 2003, Suleiman, 1996). Het gevolg was dat afwijzen voor de ontvanger meer of minder effectief was als middel voor het verkrijgen van een redelijk bod. De resultaten lieten zien dat ontvangers van een ultimatum veel vaker misleiding gebruikten wanneer hun alternatieve middel van afwijzen minder bedreigend en dus minder effectief was. Voor de

verdelers had de manipulatie geen effect op hoe vaak zij misleiding gebruikten. Wel bleek dat verdelers een iets hoger bod deden als de dreiging van een afwijzing groter was. Deze resultaten tonen aan dat ook alternatieve middelen meegewogen moeten worden in de beantwoording van de vraag of mensen wel of geen misleiding zullen gebruiken. Als zulke alternatieve middelen afwezig of niet effectief zijn, zal de kans dat men misleiding gebruikt toenemen.

In hoofdstuk 3 werd de analyse verdiept door te onderzoeken of het nastreven van verschillende doelen ook leidt tot verschillen in het gebruik van misleiding. De persoonsvariabele sociale waarde oriëntatie werd gemeten als indicatie voor welke doelen mensen nastreven in een onderhandeling. Er werd een onderscheid gemaakt tussen mensen met een prozelf- en een prosociale oriëntatie (zie ook Van Lange, 1999; Van Lange & Kuhlman, 1994; Van Lange, Otten, De Bruin, & Joireman, 1997). Mensen met een prozelf oriëntatie zijn vooral gericht op het maximaliseren van hun eigen opbrengsten en hebben weinig oog voor de opbrengsten van anderen. Mensen met een prosociale oriëntatie daarentegen proberen de gezamenlijke opbrengsten te maximaliseren en te streven naar een gelijke verdeling van de opbrengsten. Beide doelen konden met behulp van misleiding worden behaald in een nieuw ontwikkeld paradigma. Zoals verwacht, lieten de resultaten zien dat prozelf onderhandelaars misleiding vooral gebruikten om hun eigen opbrengsten te maximaliseren. Voor prosociale onderhandelaar waren de resultaten meer gevarieerd en bleek de oriëntatie van de tegenstander een grote rol te spelen. Als prosociale onderhandelaars een tegenstander troffen die ook prosociaal was, dan gebruikten ze meestal geen misleiding. Beiden streefden immers hetzelfde doel na en misleiding was niet nodig. Tegen een prozelf tegenstander logen prosociale onderhandelaars wel veel vaker, maar zij deden dit dan wel op zo dat de uiteindelijke opbrengsten gelijk verdeeld zouden zijn. Deze bevindingen tonen aan dat de doelen die men nastreeft een grote invloed hebben op de beslissing of en hoe men misleiding gebruikt. Misleiding werd alleen gebruikt als het een effectief middel was om een gewenst doel te bereiken.

In hoofdstuk 4 werd bevestigd dat doelen een belangrijke rol spelen in de beslissing om wel of niet te misleiden. De resultaten lieten zien dat prozelf onderhandelaars vaker misleiding gebruikten dan prosociale onderhandelaars als het een middel was om de eigen opbrengsten te vergroten. Dit resultaat past binnen een instrumentele benadering van misleiding en is bovendien in overeenstemming met eerder onderzoek naar sociale waarde

oriëntatie en misleiding (zie bijvoorbeeld Steinel & De Dreu, 2004). Daarnaast lieten de resultaten in hoofdstuk 4 ook zien dat reacties op misleiding door een ander ook begrepen kunnen worden vanuit een instrumentele benadering. Onderhandelaars vonden een leugen begrijpelijker als deze van een onderhandelaar in een zwakke onderhandelingspositie kwam. Daarnaast vond men een liegende tegenstander in een zwakke onderhandelingspositie minder oneerlijk dan een liegende tegenstander in een sterke positie. Ook deze resultaten passen in een instrumentele benadering van misleiding omdat ze laten zien dat mensen meer begrip hebben voor een leugen van iemand in een zwakke positie.

Ook in hoofdstuk 5 stonden reacties op misleiding centraal. De vraag in dit hoofdstuk was welke rol valse verwachtingen spelen bij de beoordeling van een leugen. Verwachtingen spelen een grote rol in het onderhandelingsproces en de beoordeling van de uitkomsten (zie onder andere Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1986; Pillutla & Murnighan, 1996, 2003). Misleiding kan valse verwachtingen bij anderen scheppen omdat zij hun verwachtingen zullen baseren op misleidende informatie. In dit hoofdstuk onderzochten we twee vormen van misleiding op dit aspect. We confronteerden deelnemers met een tegenstander die ofwel zijn eigen opbrengsten lager voor deed komen of de uitkomsten van een ander hoger voorstelde. De resultaten lieten zien dat het lager voorstellen van de eigen uitkomsten acceptabeler werd gevonden dan het overdrijven van de uitkomsten van een ander. Daarnaast werd ook aangetoond dat mensen zelf ook liever hun eigen opbrengsten lager voor deden komen als zij zelf de keuze hadden welke vorm van misleiding zij konden gebruiken. Deze resultaten tonen aan dat valse verwachtingen een belangrijke reden kunnen zijn om geen misleiding te gebruiken. In termen van een instrumentele benadering kunnen valse verwachtingen worden gezien als schadelijk voor anderen en dus als nadeel van het middel misleiding.

De empirische hoofdstukken in dit proefschrift laten allen zien dat een instrumentele benadering van misleiding ons kan helpen begrijpen waarom mensen misleiden of afzien van het gebruik van misleiding. Eigenbelang blijkt niet het enige motief te zijn waarom mensen misleiden en misleiding kan ook gebruikt worden voor andere doelen dan het vergroten van de eigen opbrengsten. Daarnaast blijkt dat ook de beschikbaarheid en effectiviteit van alternatieve middelen een grote rol speelt bij de keuze om wel of niet te misleiden. Tot slot zijn er ook belangrijke overwegingen om geen misleiding te gebruiken,

bijvoorbeeld omdat het andere schaadt door valse verwachtingen te wekken. Een instrumentele benadering houdt rekening met al deze factoren en is daarom een goed model om misleidend gedrag beter te begrijpen.