



UvA-DARE (Digital Academic Repository)

Emotie is invloed

van Kleef, G.A.

Publication date

2012

Document Version

Final published version

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):

van Kleef, G. A. (2012). *Emotie is invloed*. (Oratiereeks). Vossiuspers UvA.
http://www.oratiereeks.nl/upload/pdf/PDF-1028Weboratie_Van_Kleef_-_def.pdf

General rights

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

Disclaimer/Complaints regulations

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please Ask the Library: <https://uba.uva.nl/en/contact>, or a letter to: Library of the University of Amsterdam, Secretariat, Singel 425, 1012 WP Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.

Emotie is invloed

Emotie is invloed

Rede

uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt van
bijzonder hoogleraar Sociale en organisatiepsychologische aspecten
van prosociaal gedrag vanwege de Van der Gaag Stichting
aan de Universiteit van Amsterdam op vrijdag 16 november 2012

door

Gerben A. van Kleef

 VOSSIUSPERS UVA

Dit is oratie 447, verschenen in de oratiereeks van de Universiteit van Amsterdam.

Opmaak: JAPES, Amsterdam

© Universiteit van Amsterdam, 2012

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voorzover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16B Auteurswet 1912 j° het Besluit van 20 juni 1974, St.b. 351, zoals gewijzigd bij het Besluit van 23 augustus 1985, St.b. 471 en artikel 17 Auteurswet 1912, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 882, 1180 AW Amstelveen). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) dient men zich tot de uitgever te wenden.

*Geachte mevrouw de Rector Magnificus,
Mijnheer de Decaan,
Leden van het curatorium,
Leden van het bestuur van de Van der Gaag Stichting,
Collega's, studenten, vrienden en familie,*

‘Wat is een emotie?’

Deze simpele vraag stelde William James, door velen gezien als de grondlegger van de psychologie, in 1884. De vraag bleek makkelijker gesteld dan beantwoord. Hoewel we allemaal ervaringsdeskundigen zijn, blijkt het verrassend moeilijk om vast te stellen wat een emotie nu eigenlijk precies behelst. De Amerikaanse emotieonderzoekers Fehr en Russell (1984) vatten dit probleem treffend samen: ‘Everyone knows what an emotion is, until asked to give a definition. Then, it seems, no one knows.’ Er zijn in de loop der jaren honderden definitiepogingen gedaan, maar over geen enkele formulering bestaat consensus.

Dit neemt niet weg dat onderzoek naar emoties bloeit als nooit tevoren. Kennelijk vormt het gebrek aan overeenstemming over de definitie van emotie hiervoor geen belemmering. Ik zal in deze lezing dan ook niet ingaan op de semantische aspecten van de vraag wat een emotie is. In plaats daarvan wil ik het met u hebben over de vraag waarom we in de eerste plaats emoties hebben, en wat emoties met ons doen. Of liever gezegd: wat onze emoties met anderen doen. Ik zal beargumenteren dat emoties hun bestaansrecht in belangrijke mate ontleen aan hun sociale functies. Door middel van emoties communiceren we met onze sociale omgeving en beïnvloeden we de mensen om ons heen.

Eigenschappen van emoties

Hoewel er onenigheid bestaat over de vraag hoe emotie moet worden gedefinieerd, bestaat er behoorlijke overeenstemming over de voornaamste eigenschappen van emoties. Ten eerste is vrijwel iedereen het erover eens dat emoties ‘evaluatief’ zijn; ze ontstaan als mensen een situatie inschatten als positief of negatief, gunstig of ongunstig, goed of slecht (Frijda, 1986; Lazarus, 1991).

Emoties zijn zodoende altijd ergens op gericht (bijvoorbeeld op een persoon, een situatie of een voorwerp). Ten tweede is er consensus over het feit dat emoties een (positief of negatief) gevoel met zich meebrengen (Scherer & Tannenbaum, 1986). Emoties zoals blijdschap en dankbaarheid 'voelen' prettig, terwijl emoties als angst en verdriet over het algemeen als onprettig worden ervaren. Ten derde gaan emoties gepaard met fysiologische veranderingen in het lichaam (Levenson, Ekman, & Friesen, 1990). Metaforen als 'koken van woede', 'vlinders in je buik hebben' en je 'hart in je keel voelen bonzen' vinden hun oorsprong in meetbare lichamelijke processen, zoals veranderingen in hartslag, bloeddruk, spierspanning en huidgeleiding. Een vierde aspect waarover overeenstemming bestaat is emotionele expressie (Ekman, 1993). Emoties worden doorgaans op de een of andere wijze geuit, bewust of onbewust, verbaal of non-verbaal. Vaak zijn emoties bijvoorbeeld af te lezen van het gezicht. Daarnaast kunnen emoties zich manifesteren in de toon en het volume van de stem, in lichaamshoudingen en in taalgebruik. Ten slotte zetten emoties aan tot gedrag (Frijda, 1986). Blijdschap stimuleert bijvoorbeeld toenadering, angst motiveert vermijding of vluchtgedrag, schuld bevordert reparatiegedrag en boosheid kan aanzetten tot agressie.

De functionaliteit van emoties

Voortbordurend op de vroege inzichten van Charles Darwin (1872) gaan emotieonderzoekers er in toenemende mate vanuit dat emoties functioneel zijn, in die zin dat ze ons helpen bij de aanpassing aan veranderende (sociale) omstandigheden (Frijda, 1986; Lazarus, 1991). Tot vrij recent heeft de nadruk in onderzoek en theorievorming voornamelijk gelegen op de individuele functionaliteit van emoties. Het klassieke voorbeeld is dat van iemand die een slang ziet, bang wordt en wegrent, waardoor zijn of haar overlevingskans, en daarmee de kans op voortplanting, toeneemt. Hoewel ik deze individuele functionaliteit van emoties niet in twijfel trek, geloof ik niet dat zij het hele verhaal vertelt.

Als emoties puur en alleen van nut zouden zijn door wat ze binnen het individu zelf uitrichten, waarom zouden ze dan zichtbaar worden in onze gezichtsuitdrukkingen? Waarom zijn ze hoorbaar in onze stem? Waarom delen we ze met onze naasten? De meest logische verklaring is dat emoties naast individuele functies ook sociale functies hebben (zie o.a. Fischer & Manstead, 2008; Frijda & Mesquita, 1994; Keltner & Haidt, 1999; Manstead, 1991; Oatley & Jenkins, 1992; Parkinson, 1996; Van Kleef, 2009). Het merendeel van onze emoties ontstaat in sociale situaties. We worden blij van een gezellige avond met familie, bang van een agressieve dronkaard in een donker steegje, boos op

de taxichauffeur die ons afsnijdt, verdrietig door het overlijden van een goede vriend, jaloers als een partner zijn of haar aandacht verlegt naar een ander. Emoties worden dus logischerwijs ook vaak getoond in het bijzijn van anderen.

Het woord emotie is afgeleid van het Latijnse *emovere*, dat letterlijk ‘naar buiten bewegen’ betekent. Hierin schuilt volgens mij de essentie van emotie: het naar buiten brengen en voor anderen zichtbaar maken van onze innerlijke gevoelens. Emoties kunnen weliswaar beperkt blijven tot de private belevingswereld van het individu, maar vaak worden ze op de een of andere manier geuit. Soms zijn mensen zich er niet eens van bewust dat hun emoties naar buiten ‘lekken’ via hun gelaatsuitdrukkingen, lichaamshoudingen, manier van praten of manier van doen (een fenomeen waar dankbaar gebruik van wordt gemaakt door bijvoorbeeld rechercheurs en douaniers). Soms kiezen mensen er bewust voor hun emoties met anderen te delen, bijvoorbeeld om stoom af te blazen of om steun te zoeken (Rimé, Philippot, Boca & Mesquita, 1992). En soms gebruiken mensen hun emoties strategisch om anderen te beïnvloeden, bijvoorbeeld door boosheid te veinzen om een ander te intimideren. Of mensen hun emoties nu bewust of onbewust tonen, de kans is groot dat anderen die emoties waarnemen en erop reageren.

Het is goed denkbaar dat de communicatieve functie van emoties heeft bijgedragen aan de evolutie van emotie. De geschiedenis van de mensachtigen waarvan wij afstammen, voert ruim zes miljoen jaar terug. De mens heeft echter nog maar relatief kort de beschikking over taal. Hoewel de schattingen sterk uiteen lopen, gaan veel wetenschappers ervan uit dat de menselijke taal is ontstaan tijdens het Stenen Tijdperk, dat 300.000 jaar geleden begon en duurde tot 50.000 jaar geleden (e.g., Nichols, 1998; Perreault & Mathew, 2012). Uitgaande van deze getallen, konden de mensachtigen slechts zo'n 1 tot 5 procent van de periode dat zij de aarde bevolkten, beschikken over iets dat zich laat vergelijken met taal zoals wij die nu kennen. De vraag rijst dan hoe de communicatie voor die tijd verliep. Hoogstwaarschijnlijk werd er gecommuniceerd via gebaren en primitieve geluiden (Darwin, 1871). Aangezien het emotionele systeem in de hersenen (de amygdala en andere delen van het limbische systeem) evolutionair gezien vele malen ouder is dan het spraakcentrum (dat zich bevindt in de pas later geëvolueerde cortex) is het daarnaast aannemelijk dat emoties in onze prelitteraire tijd een belangrijke rol hebben gespeeld in de communicatie (Van Kleef, 2010).

Wat vast staat, is dat emoties in de moderne tijd een cruciale rol spelen in de communicatie. Dit blijkt bijvoorbeeld uit het gedrag van baby's, die de emotionele uitdrukkingen van hun ouders gebruiken om nieuwe, onbekende situaties in te schatten. In klassiek onderzoek naar dit fenomeen werd gebruikgemaakt

van het zogenaamde visual cliff paradigm, of optische-afgrondparadigma (zie bijv. Klinnert, Campos, Sorce, Emde, & Svejda, 1983). Dergelijke experimenten zien er vaak als volgt uit. Een baby wordt op een dikke glazen plaat neergezet. Direct onder de glasplaat is een solide ondergrond zichtbaar. Aan het andere uiteinde van de constructie wordt een aantrekkelijk stuk speelgoed neergezet, waardoor de baby in die richting begint te kruipen. Halverwege de reis komt de baby de optische afgrond tegen: onder de glazen plaat is nu geen solide ondergrond meer zichtbaar, maar een steile afgrond. Dit veroorzaakt een aarzeling bij de baby, die niet weet of het veilig is om door te kruipen. Op dit punt vindt de experimentele manipulatie plaats. Aan de andere kant van de afgrond, naast het speelgoed, verschijnt een ouder die ofwel angstig ofwel blij kijkt. Wat blijkt? Als de ouder blij kijkt, kruipt de baby in de meeste gevallen over de optische afgrond heen, tot aan het speelgoed. Als de ouder angstig kijkt, kruipt de baby niet over de afgrond. Vermoedelijk leidt de baby uit de emoties van de ouder af dat het veilig of onveilig is om door te kruipen.

Veel mensen voelen intuïtief aan dat hun emoties een communicatieve functie hebben en stemmen hun emotionele signalen bewust af op het publiek. Dit blijkt bijvoorbeeld uit een studie naar het non-verbale gedrag van bowlers. De Amerikaanse psychologen Kraut en Johnston (1979) filmde volwassen bowlers tijdens en kort na een worp, zowel vanuit het perspectief van de kegels als vanuit het perspectief van het publiek. Wat bleek? Bowlers die een goede worp hadden gegooid, glimlachten veel vaker nadat ze zich hadden omgedraaid naar het publiek dan terwijl ze nog met hun gezicht naar de omgevallen kegels stonden. Dit wijst erop dat het lachen niet alleen een uiting is van een interne gemoedstoestand; het dient ook een communicatief doel (zie ook Fridlund, 1994).

Emotie als sociale informatie

Deze studies wijzen op de mogelijkheid dat emoties een rol spelen bij het coördineren van sociale interacties. Onze emoties beïnvloeden niet alleen onszelf; ze beïnvloeden ook anderen in onze omgeving. Mijn fascinatie voor emoties komt primair voort uit dit sociale aspect. In de afgelopen twaalf jaar heb ik in samenwerking met collega's in binnen- en buitenland veel onderzoek verricht naar de sociale effecten van emotionele expressies. Dit onderzoek heeft geleid tot een theorie over emoties als sociale informatie, kortweg EASI (Van Kleef, 2009; 2010; Van Kleef, De Dreu, & Manstead, 2010; Van Kleef, Van Doorn, Heerdink, & Konig, 2011; Van Kleef, Homan, & Cheshin, in press).

EASI theorie onderscheidt twee processen van emotionele beïnvloeding. Ten eerste kunnen de emoties van anderen affectieve reacties in ons zelf losmaken, die vervolgens ons gedrag beïnvloeden. Dergelijke affectieve reacties kunnen verschillende vormen aannemen. Zo kunnen de emoties van de ene persoon emoties oproepen in de ander. Emoties zijn aanstekelijk (Hatfield, Cacioppo, & Rapson, 1994). Emoties als blijdschap, boosheid, angst en verdriet springen vaak over van de ene persoon naar de andere. Affectieve reacties kunnen zich daarnaast manifesteren in een positief of negatief gevoel over de ander (Van Kleef, 2009). Iemand die oprechte blijdschap toont wekt sympathie op, terwijl iemand die met een nors gezicht rondloopt weinig vrienden maakt. Dergelijke affectieve reacties kunnen ook doorwerken in ons gedrag. Als de boosheid van een ander irritatie in ons opwekt, zullen we die ander misschien gaan ontlopen of tegenwerken. Omgekeerd maakt de blijdschap die we overnemen van anderen ons welwillend en coöperatief.

Ten tweede verschaffen de emoties van anderen informatie over hoe zij ons en de situatie zien – informatie waar wij vervolgens ons gedrag op kunnen afstemmen (Van Kleef, 2009). Volgens de invloedrijke appraisal theorieën ontstaan emoties als gevolg van iemands interpretatie (appraisal) van een situatie (zie bijv. Frijda, 1986; Scherer, Schorr, & Johnstone, 2001; Smith, Haynes, Lazarus, & Pope, 1993). Aangezien specifieke situaties aanleiding geven tot specifieke emoties, geven de emotionele uitingen van anderen ons rijke informatie over hoe zij over zaken denken en wat zij van plan zijn. Blijdschap ontstaat bijvoorbeeld als men een gewenst doel heeft behaald (of goede vooruitgang heeft geboekt). De blijdschap van anderen vertelt ons dus dat de situatie (althans in hun ogen) in orde is. Boosheid treedt op als men het gevoel heeft dat een belangrijk doel wordt gefrustreerd en een ander daarvoor verantwoordelijk houdt. Uitingen van boosheid signaleren dus dat er iets niet in orde is en (als de boosheid op ons is gericht) dat wij daarvoor verantwoordelijk worden gehouden. De logische implicatie is dan dat de ander wil dat wij ons gedrag aanpassen. Zo verschaft elke specifieke emotie nuttige informatie. Het verdriet van een vriendin signaleert dat zij steun nodig heeft na de pijnlijke afwijzing in de laatste ronde van haar sollicitatieprocedure. Het schuldgevoel van een vriend is een bewijs dat hij het oprecht vervelend vindt dat hij mijn verjaardag is vergeten. Dergelijke gevolgtrekkingen, die we maken op basis van de emoties van anderen, beïnvloeden vervolgens ons gedrag. Blijdschap moedigt ons aan op dezelfde voet door te gaan; boosheid vraagt om een koerswijziging.

Beide processen van emotionele beïnvloeding zijn aan de orde van de dag. Stel, u komt door omstandigheden te laat op een afspraak met een collega. Uw collega is boos dat u te laat bent en doet weinig moeite haar irritatie te verbergen. Hoe reageert u op deze situatie? Enerzijds is het mogelijk dat u ook geïrri-

teerd raakt, bijvoorbeeld omdat de oorzaak van de vertraging buiten uw schuld lag. Wellicht vindt u de reactie van uw collega overtrokken. Misschien besluit u zelfs wel om helemaal niet meer met de betreffende collega af te spreken, als dat tot de mogelijkheden behoort. Anderzijds is het ook mogelijk dat u bij zichzelf te rade gaat en zich afvraagt waar de boosheid van uw collega precies vandaan komt. Heeft zij misschien gelijk en had u wat eerder weg moeten gaan om te anticiperen op onvoorziene omstandigheden? Bent u al vaker te laat gekomen? Moet u hier in het vervolg beter op letten?

Emotionele beïnvloeding kan dus verlopen via affectieve reacties en/of via bewuste gevolgtrekkingen. Wat bepaalt nu welk proces de overhand krijgt? Of anders gezegd: wanneer veroorzaakt de boosheid van uw collega vooral irritatie en wanneer zet die boosheid u aan tot zelfreflectie? Volgens EASI theorie spelen twee factoren hierbij een belangrijke rol. De eerste factor is de mate van informatieverwerking van degene die de emotie waarneemt. Het belang van informatieverwerking wordt duidelijk in het licht van de aanname dat emoties fungeren als bron van informatie. Voortbordurend op deze assumptie ga ik ervan uit dat de sociale effecten van emoties afhangen van de motivatie en de gelegenheid van een persoon om de informatie die in die emoties besloten ligt te verwerken. Hoe grondiger de informatieverwerking, des te sterker de invloed van bewuste gevolgtrekkingen; hoe oppervlakkiger de informatieverwerking, des te sterker de invloed van affectieve reacties.

De diepte van de informatieverwerking hangt onder andere af van iemands persoonlijkheid. Sommige mensen hebben de neiging alle beschikbare informatie te gebruiken bij het nemen van beslissingen. Andere mensen geven juist de voorkeur aan snelle beslissingen op basis van een kleine hoeveelheid informatie (Kruglanski & Webster, 1996). Daarnaast wordt de diepte van de informatieverwerking beïnvloed door omgevingsfactoren. Informatieverwerking kan bijvoorbeeld worden gestimuleerd door mensen persoonlijk verantwoordelijk te houden voor de gevolgen van een beslissing (Tetlock, 1992). Ook vertonen mensen doorgaans diepere informatieverwerking als zij een taak intrinsiek motiverend vinden en het belang van de taak inzien (Petty & Cacioppo, 1986). Andere omstandigheden ondermijnen juist de informatieverwerking, zoals herrie in de omgeving, vermoeidheid, stress, tijdsdruk en macht (zie bijv. De Dreu & Van Kleef, 2004; Fiske & Dépret, 1996; Kruglanski & Webster, 1991; Webster, Richter, & Kruglanski, 1996).

De tweede factor die de relatieve invloed van affectieve reacties en bewuste gevolgtrekkingen beïnvloedt, is de waargenomen gepastheid van de emotionele uiting in het licht van de situatie (Van Kleef et al., 2011). Ook hier spelen zowel persoonlijkheid als situationele invloeden een rol. Mensen die hoog scoren op de persoonlijkheidstrek vriendelijkheid hebben bijvoorbeeld een sterke be-

hoeft aan sociale harmonie (McCrae & Costa, 1987). Zij zijn geneigd op een voorkomende manier met anderen om te gaan en verwachten een dergelijke mate van beschaving ook van anderen. Vanwege hun behoefte aan beleefdheid en harmonie ervaren vriendelijke mensen uitingen van emoties zoals boosheid sneller als ongepast, waardoor zij er ook emotioneler op reageren (Van Kleef, Homan, Beersma, & van Knippenberg, 2010).

Omgevingsfactoren die de waargenomen gepastheid van emotionele uitingen beïnvloeden zijn bijvoorbeeld situatiegebonden regels en verwachtingen. Zogenaemde expressieregels schrijven voor welke emoties gepast zijn in een bepaalde situatie en welke niet (Ekman, 1993; Rafaeli & Sutton, 1987). Zo is het in veel landen ongepast om blijdschap te tonen tijdens een uitvaartplechtigheid. Als er dan toch hardop wordt gelachen tijdens de dienst, is de kans groot dat daar afkeurend op wordt gereageerd. Dergelijke expressieregels verschillen per cultuur. In individualistische culturen zijn uitingen van boosheid bijvoorbeeld redelijk acceptabel. Zo wordt boosheid in de Verenigde Staten eerder gezien als een blijk van assertiviteit dan als een vorm van agressie. In collectivistische culturen, zoals Japan, wordt boosheid echter niet gewaardeerd. In dergelijke culturen hecht men veel waarde aan sociale harmonie. Boosheid wordt gezien als een emotie die de sociale harmonie in gevaar brengt. Daarom wordt boosheid als onacceptabel beschouwd, met als gevolg dat er negatief op wordt gereageerd.

Kortom, mensen kunnen beredeneerd of emotioneel reageren op de emoties van anderen. De kans dat mensen beredeneerd reageren, wordt groter naarmate ze dieper nadenken en de emotie als gepast beschouwen. U zult in dat geval dus eerder concluderen dat de boosheid van uw collega terecht is en proberen in het vervolg op tijd te komen. De kans dat mensen op hun onderbuikgevoel afgaan, wordt groter naarmate ze minder diep nadenken en de emotie als ongepast zien. In dat geval is het dus waarschijnlijker dat u zelf ook geïrriteerd raakt door de boosheid van uw collega en zich onbuigzaam opstelt.

Via deze twee processen hebben de emoties van anderen invloed op onze gevoelens, onze gedachten en ons gedrag. En omgekeerd geldt dat wij anderen voortdurend beïnvloeden met onze emoties, of we dit nu willen of niet. Een paar jaar geleden ben ik met ondersteuning van een Vidi subsidie van NWO begonnen systematisch onderzoek te doen naar dergelijke emotionele beïnvloeding. Aan de hand van de zojuist geschetste EASI theorie probeer ik te begrijpen hoe we elkaar beïnvloeden met onze emoties, zowel privé als op het werk. Ik bespreek nu kort vier recente onderzoekslijnen die het fenomeen van emotionele beïnvloeding illustreren.

Empirische illustraties van emotionele beïnvloeding

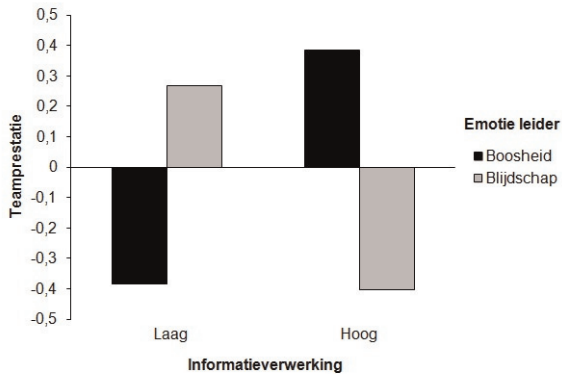
Een eerste illustratie betreft onderzoek naar leiderschap en emotionele beïnvloeding, dat ik uitvoerde in samenwerking met Astrid Homan, Bianca Beer-sma, Daan van Knippenberg, Barbara Wisse en Frederic Damen. Leiderschap behelst het beïnvloeden van mensen teneinde een bepaald doel te bereiken (Yukl, 2010). Dit is dus een uitgelezen context om emotionele beïnvloeding te bestuderen. Mijn collega's en ik onderzochten hoe de emoties van leiders van invloed zijn op de prestaties van teams. Meer in het bijzonder waren we benieuwd of teams beter functioneren als hun leider boosheid uit of als de leider blijdschap uit. EASI theorie voorspelt dat dit afhangt van de mate waarin de teamleden gemotiveerd zijn na te denken over de betekenis van de emoties van de leider.

We onderzochten dit met behulp van een experiment (Van Kleef et al., 2009). Allereerst maten we de neiging van proefpersonen om diep over zaken na te denken of juist snelle beslissingen te nemen zonder veel informatie te zoeken en te verwerken. Vervolgens deelden we de proefpersonen in groepen van vier in. De teams werkten samen aan een interactieve militaire simulatie op de computer, waarbij de opdracht was een gebied te beschermen tegen vijandige aanvallen.

Nadat de teams een kwartier aan de taak hadden gewerkt, namen ze plaats achter een groot beeldscherm, waarop de teamleider verscheen. Voor de proefpersonen leek het alsof er een liveverbinding met de leider tot stand werd gebracht, maar in werkelijkheid zagen zij een van tevoren opgenomen videoclip. De leider vertelde dat hij de taakvoortgang had geobserveerd via videobeelden. Vervolgens gaf hij enkele tips en aanwijzingen voor het vervolg van de taak. Daarbij uitte hij ofwel boosheid ofwel blijdschap door middel van gezichtsuitdrukkingen, lichaamshouding en stemgebruik. De inhoud van de feedback was precies hetzelfde in beide condities; alleen de getoonde emotie verschilde. Zodra de leider uitgesproken was, werd de 'videoverbinding' verbroken en gingen de teams verder met de taak. Na een half uur stelden we de prestatie van de teams vast. Tot slot van het experiment gaven de teamleden aan hoe zij zich hadden gevoeld na het zien van het filmpje, wat ze van de leider vonden en hoe goed ze dachten dat ze hadden gepresteerd.

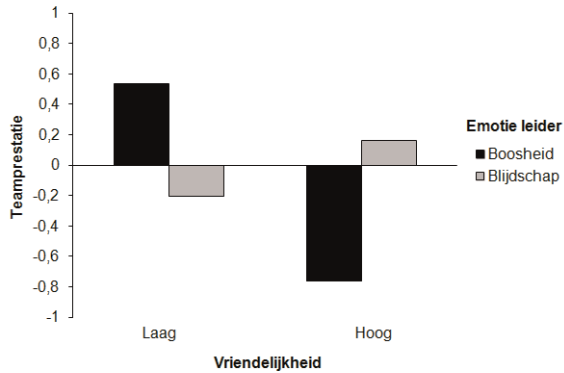
De resultaten zijn weergegeven in Figuur 1. In de linkerhelft van de figuur zien we de teams die gemiddeld laag scoorden op de behoefte aan informatie-verwerking. Deze teams presteerden beter na een blijde reactie van hun leider dan na een boze reactie. De reden daarvoor was dat de teamleden geen nuttige informatie uit de emoties van de leider haalden. In plaats daarvan werd hun gedrag ingegeven door affectieve reacties. Als de leider blij was, raakten ze zelf

ook positief gestemd en waren ze meer gemotiveerd om hun best te doen. Als de leider boos was, raakten ze geïrriteerd, kregen een negatieve indruk van de leider en waren minder gemotiveerd om zich in te spannen. Rechts zien we de teams die gemiddeld hoog scoorden op de behoefte aan diepe informatieverwerking. Deze teams gebruikten de emotie van de leider als bron van informatie. Als de leider blij was, concludeerden ze dat hun prestaties naar verwachting waren en voelden ze weinig noodzaak om zich extra in te spannen. Als de leider boos was, dachten ze dat de prestaties ondermaats waren en gingen ze beter hun best doen. De effecten van de emoties van leiders op de prestatie van volgelingen hangen dus mede af van de informatieverwerking van de volgelingen.



FIGUUR 1. Gestandaardiseerde teamprestatie na een boze of blijde toespraak van de leider, afhankelijk van de informatieverwerkingsmotivatie van de teamleden.

In een vervolgstudie testten we of de effecten van de emoties van leiders op teamprestaties ook afhangen van de behoefte aan sociale harmonie, zoals EASI theorie zou voorspellen. Om dit te onderzoeken, keken we naar de persoonlijkheidstrek vriendelijkheid (Van Kleef, Homan et al., 2010). We gebruikten een vergelijkbare methode als in het zojuist beschreven experiment. Voor dat de teams aan de taak begonnen, maten we de vriendelijkheid van de teamleden met behulp van een vragenlijst. Vervolgens werkten de teams aan de taak en kregen ze een boze of blijde reactie van hun leider te zien. Daarna werkten de teams verder en bepaalden we hun prestatie. Tot slot vroegen we de deelnemers hoe gestresst zij zich hadden gevoeld naar aanleiding van de feedback van de leider.



FIGUUR 2. Gestandaardiseerde teamprestatie na een boze of blijde toespraak van de leider, afhankelijk van de vriendelijkheid van de teamleden.

Figuur 2 toont de resultaten. Links zien we de teams die bestonden uit relatief minder vriendelijke mensen, die niet zo'n sterke behoefte hebben aan sociale harmonie. Deze teams presteerden beter als de leider boosheid toonde dan als de leider blijdschap toonde. Zij vatten de boosheid van de leider vermoedelijk op als een teken dat ze meer hun best moesten doen, net als in de eerdere studie. Rechts in de figuur zien we de teams die bestonden uit meer vriendelijke mensen, die een sterkere behoefte hebben aan harmonie. Deze teams presteerden juist beter onder een blijde leider dan onder een kwade leider. Uit de vragenlijst bleek dat de vriendelijke mensen de boosheid van de leider als een bron van stress hadden ervaren. Daardoor vonden zij de taak meer belastend en presteerden zij slechter. De blijdschap van de leider was daarentegen welkom en stimuleerde vriendelijke mensen om hun best te blijven doen.

Een tweede, enigszins gerelateerde empirische illustratie van emotionele beïnvloeding komt uit het onderzoek van mijn promovendus Evert-Jan van Doorn, die onlangs zijn proefschrift heeft afgerond. Hij onderzocht samen met Joop van der Pligt en mij hoe de emoties van leerkrachten doorwerken in leerprestaties, een vraag waar vreemd genoeg nog nauwelijks empirisch onderzoek naar is gedaan. We onderzochten de invloed van de emoties van een instructeur op de leerprestaties van pupillen in een aantal experimenten (Van Doorn, Van Kleef, & Van der Pligt, 2012b), waarvan ik er hier één bespreek.

In dit experiment vroegen we eerstejaarsstudenten een lijst met honderd woorden uit een niet-bestaande taal te leren. Na een kwartier volgde een overhoring. Vervolgens kregen de studenten feedback van een 'leraar' (in werkelijkheid een professionele acteur), die zogenaamd hun antwoorden op de

overhoring had gezien. Deze feedback werd gegeven via een videofilmje, dat we van tevoren hadden opgenomen. In de ene versie van het filmje toonde de leraar blijdschap en enthousiasme naar aanleiding van de score op de overhoring. In de andere versie van het filmje toonde de leraar boosheid en irritatie. In beide gevallen adviseerde de leraar de studenten elke dag een half uurtje te besteden aan het leren van de woorden.

Een week later kwamen de proefpersonen weer naar het lab en kregen nogmaals een overhoring. Wat bleek? De studenten die een boze reactie hadden gekregen, deden het twee keer zo goed op de overhoring als de studenten die een blijde reactie hadden gekregen. Studenten die boos waren toegesproken, hadden de woordcombinaties dus beter geleerd en onthouden dan studenten die blij waren toegesproken. Deze studie wijst op de mogelijkheid dat de bevindingen van het leiderschapsonderzoek generaliseerbaar zijn naar andere contexten. Onder bepaalde omstandigheden blijken uitingen van boosheid motiverend en prestatieverhogend te werken, ook als het gaat om leerprestaties.

Een derde empirische illustratie betreft de rol van emoties bij overreding en attitudeverandering. De vraag in deze onderzoekslijn is welke emotionele expressies bijdragen aan de overtuigingskracht van een boodschap. Ik onderzocht dit in een serie experimenten, die ik uitvoerde in samenwerking met Helma van den Berg (Van Kleef & Van den Berg, 2012). In één van deze studies onderzochten we de attitudes van proefpersonen ten aanzien van het herbouwen van de Twin Towers in New York. Ten tijde van ons experiment waren plannen om identieke replica's van de Twin Towers te bouwen net van tafel geveegd. Kort na dit besluit lieten we proefpersonen een tekst lezen waarin diverse argumenten vóór en tegen het herbouwen van de torens werden genoemd. Aan het einde van het artikel lasen proefpersonen de reactie van een lid van de gemeenteraad van New York. Sommige proefpersonen lasen dat het gemeenteraadslid 'blij' was met het besluit de Twin Towers niet te herbouwen. Andere proefpersonen lasen dat het gemeenteraadslid hier 'verdrietig' over was. Een derde groep proefpersonen las dat het gemeenteraadslid neutraal had gereageerd op het besluit. Vervolgens vroegen we proefpersonen hoe zij stonden tegenover het herbouwen van de Twin Towers.

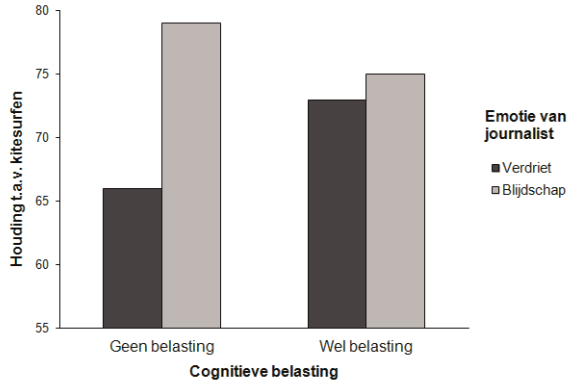
Proefpersonen die de droevige reactie op het verwerpen van de herbouwplannen hadden gelezen, waren positiever over het idee de Twin Towers te herbouwen dan proefpersonen die de blijde of neutrale reactie hadden gelezen. Dit doet vermoeden dat mensen de emoties van anderen als informatie gebruiken om zich een mening te vormen over zaken. Als een woordvoerder blij is over het afketsen van het plan om de Twin Towers te herbouwen, dan zal het wel een slecht plan zijn geweest. Als de woordvoerder verdrietig is over het

afketsen van het herbouwplan, dan zal het wel een goed plan zijn geweest, zo lijken mensen te redeneren.

In een vervolgenderperiment wilden we deze interpretatie nader onderzoeken. Hiervoor gebruikten we een zogenaamd cognitieve-belastingparadigma. Het menselijk brein kan maar een zeer beperkte hoeveelheid gegevens tegelijkertijd bewust verwerken. Dit betekent dat ingewikkelde taken, die veel van onze hersenen vragen, het moeilijk maken tegelijkertijd de aandacht bij iets anders te houden. Als het zo zou zijn dat mensen de emoties van anderen gebruiken om zich een mening te vormen over een kwestie, dan zouden die emoties dus minder invloed moeten hebben als mensen tegelijkertijd een belastende taak moeten uitvoeren. Ze zouden dan immers geen capaciteit over hebben om de emoties van de ander goed te verwerken.

Om deze mogelijkheid te onderzoeken, lieten we deelnemers een gefingeerd krantenartikel lezen over het voornemen kitesurfen te introduceren op de Olympische Spelen. Vervolgens vroegen we de helft van de deelnemers een 10-cijferig telefoonnummer te onthouden, zogenaamd als onderdeel van een ongerelateerd geheugenexperiment; de andere helft van de deelnemers hoefde geen telefoonnummer te onthouden. Daarna lieten we deelnemers een vervolg op het krantenartikel zien, waarin een sportjournalist aan het woord kwam. Bij het artikel zat ook een foto van de sportjournalist. Sommige deelnemers zagen een foto waarop de journalist blij keek naar aanleiding van het plan kitesurfen tot Olympische sport te promoveren; anderen zagen een foto waarop de journalist droevig keek naar aanleiding van dat voornemen.

Figuur 3 toont de resultaten van deze studie. Proefpersonen die geen telefoonnummer hoefden te onthouden (geen geheugenbelasting), lieten hun mening afhangen van de emoties van de sportjournalist, zoals blijkt uit de linkerhelft van de grafiek. Proefpersonen die een blijde foto van de journalist hadden gezien, waren na afloop positiever over kitesurfen als Olympische sport dan proefpersonen die een verdrietige foto hadden gezien. Proefpersonen die wel een telefoonnummer moesten onthouden (geheugenbelasting), trokken zich weinig aan van de emoties van de journalist, zoals te zien is in de rechterhelft van de grafiek. Hun mening over kitesurfen was gematigd positief, ongeacht de emotie van de sportjournalist. Dit experiment ondersteunt het idee dat mensen andermans emoties gebruiken als bron van informatie om hun eigen mening te vormen. Als mensen ruimte vrij hebben in hun hoofd, dan worden hun opinies beïnvloed door de emoties van anderen. Als mensen geen ruimte vrij hebben in hun hoofd, hebben de emoties van anderen minder invloed op hun mening.



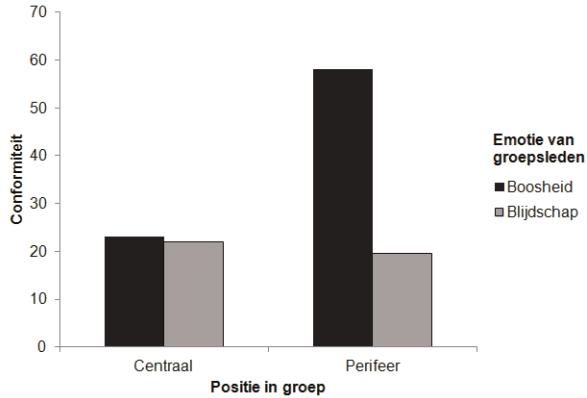
FIGUUR 3. Mening over kitesurfen als Olympische sport na het zien van een blijde of droevige reactie van een sportjournalist, afhankelijk van geheugenbelasting (1 = zeer negatief, 100 = zeer positief).

Een vierde en laatste voorbeeld van emotionele beïnvloeding komt uit onderzoek van mijn promovendus Marc Heerdink. Hij onderzocht samen met Astrid Homan, Agneta Fischer en mijzelf hoe emotionele uitingen van invloed zijn op conformiteit in groepen. Om precies te zijn wilden we weten of uitingen van boosheid groepsleden ertoe kunnen bewegen zich te voegen naar de rest van de groep. We onderzochten dit in een serie studies, waarin we gebruikmaakten van verschillende onderzoeksmethoden (Heerdink, Van Kleef, Homan, & Fischer, 2012).

In één van de studies vroegen we proefpersonen terug te denken aan een situatie die ze hadden meegemaakt, waarin zij een mening hadden die afweek van die van de rest van de groep. Proefpersonen gaven vervolgens aan welke emoties de andere groepsleden hadden getoond en hoe zij daarop hadden gereageerd. Uit deze studie kwam een positieve correlatie naar voren tussen het uiten van boosheid door de groep en de neiging van proefpersonen om zich aan te passen. Naarmate de meerderheid van de groep meer boosheid toonde, voelden proefpersonen zich meer buitengesloten en ervoeren zij meer druk om hun mening aan te passen aan de rest van de groep. Als de medegroepsleden blijdschap toonden, voelden proefpersonen zich geaccepteerd en waren ze minder geneigd zich aan te passen. Dit effect trad echter alleen op in coöperatieve situaties, waarin alle groepsleden hetzelfde doel voor ogen hadden. In dergelijke omstandigheden fungeert boosheid mogelijk als een waarschuwing dat de groepsdoelen alleen kunnen worden gehaald als de deviant zich aanpast aan de meerderheid.

In een andere studie maakten we gebruik van een experimentele methode om een groepsituatie te simuleren. In dit experiment lieten we proefpersonen via de computer discussiëren over abstracte schilderijen. Proefpersonen gaven eerst individueel aan hoe mooi of lelijk ze een aantal schilderijen vonden. Hun beoordelingen werden vervolgens zogenaamd naar de andere groepsleden gestuurd. In werkelijkheid waren er geen andere groepsleden; hun reacties werden gesimuleerd door een voorgeprogrammeerde computer. Vervolgens kregen de proefpersonen de beoordelingen van de andere groepsleden te zien. Deze beoordelingen waren zo geprogrammeerd dat ze afweken van die van de proefpersoon. De helft van de proefpersonen ontving daarop een enthousiaste reactie van de andere groepsleden. De andere helft ontving een boze reactie. Daarna beoordeelden proefpersonen de schilderijen nog een keer, in de veronderstelling dat de andere groepsleden hun beoordelingen weer te zien zouden krijgen.

Hoewel men zegt dat over smaak niet valt te twisten, had de emotionele reactie van de groepsleden wel degelijk invloed op de mening van de proefpersoon over de schilderijen. Proefpersonen die een enthousiaste reactie hadden ontvangen, hadden bij de tweede meting een vrijwel identieke mening over de schilderijen als bij de eerste meting. Proefpersonen die een boze reactie hadden gekregen, waren echter gaan schuiven in hun beoordeling. Als de rest van de groep een schilderij mooier had gevonden dan zichzelf, vonden zij dat schilderij bij de tweede beoordeling ook mooier. Als de groep een schilderij lelijker had gevonden dan zichzelf, vonden zij dat schilderij bij de tweede beoordeling ook lelijker. Dit gold echter alleen voor proefpersonen die het gevoel hadden dat ze een marginale positie innamen in de groep, zoals te zien in Figuur 4. Door hun mening over de schilderijen aan te passen naar aanleiding van de emoties van de groepsleden, hoopten zij mogelijk hun positie in de groep te kunnen verbeteren. Proefpersonen die zich zeker voelden van hun groepslidmaatschap trokken zich daarentegen weinig aan van de boosheid van de groep.



FIGUUR 4. Conformiteit aan de meerderheid van de groep na boze versus blij reacties van groepsleden, afhankelijk van de positie van de proefpersoon in de groep.

Opvallend genoeg beperkte de invloed van de emoties van de groepsleden zich niet tot dat moment. Toen we proefpersonen drie weken later nogmaals vroegen wat ze van de schilderijen vonden, waren ze niet teruggevallen op hun oorspronkelijke mening, maar was hun beoordeling nog steeds in lijn met die van de rest van de groep. Dit wijst erop dat zij hun mening over de schilderijen in de tussentijd daadwerkelijk hadden bijgesteld.

Mocht u zich afvragen of emotionele beïnvloeding ook in het echte leven optreedt, dan kan ik die vraag bevestigend beantwoorden aan de hand van een toepasselijke anekdote. Enkele maanden geleden ging ik in verband met mijn nieuwe functie op zoek naar een togamaker. Ik vond er in de wijde omtrek precies één, die nota bene schuin tegenover me huist. Ik liet mijn maten opnemen en bestelde een toga. Ik zal de prijs niet noemen, maar ik had er elders minstens twee maatpakken voor kunnen kopen. Voor dat geld zaten er dan wel twee ‘gratis’ befjes bij. Wat er niet bij zat, was een hoes. De togamaker adviseerde ten strengste om wel een hoes aan te schaffen, om de toga te beschermen tegen motten. Extra kosten: 50 euro. Ik vroeg me even af of er geen hoes van het huis vanaf kon, maar ging toch overstag. Eenmaal thuisgekomen met de toga bleek de hoes echter te kort. Ik belde dus met de togamakerij en vroeg vriendelijk of ik de hoes kon komen ruilen voor een langere. Dat kon helaas niet. De togamaker legde uit dat hij met vaste maten werkte en dat hij maar één soort hoes had. Ik merkte geduldig op dat ik 50 euro wel wat prijzig vond voor een te kleine hoes. De man herhaalde dat hij maar één maat hoes had. Ik antwoordde dat hij toch zelf had benadrukt dat ik de toga goed moest

uithangen; in plaats daarvan zat hij nu in een te kleine hoes gepropt. De man adviseerde de toga steeds een dag voor gebruik uit de hoes te halen, om de kreukels eruit te krijgen. Nu raakte ik geïrriteerd. Ik merkte gepikeerd op dat elke andere kleermaker bij een dergelijke aanschaf gratis een kledinghoes bijvoegt en dat ik niet bereid was 50 euro te betalen voor een hoes die niet voldoet. Daarop gaf de man zich gewonnen. Nu ben ik de gelukkige eigenaar van een op maat gemaakte togahoes, misschien wel een uniek exemplaar.

De strekking van mijn betoog moge onderhand duidelijk zijn: door emoties te tonen, beïnvloeden we de mensen om ons heen. Het is daarbij belangrijk om op te merken dat de sociale invloed van emoties zich niet beperkt tot een enkele context. Uit eerder onderzoek van mijzelf en anderen kwam al naar voren dat emotionele expressies grote invloed uitoefenen op het verloop van conflicten en onderhandelingen (zie bijv. Sinaceur & Tiedens, 2006; Van Kleef, De Dreu, & Manstead, 2004; 2006). De recentere studies die ik zojuist heb besproken, laten zien dat emoties ook van invloed zijn op de effectiviteit van leiderschap, op leerprestaties, op attitudeverandering en op groepsbesluitvorming. Al deze evidentie wijst in de richting van een nieuw antwoord op de oude vraag van William James, wat emotie is: emotie is invloed.

Emotionele beïnvloeding en prosociaal gedrag: een blik op de toekomst

Al met al zijn we de laatste jaren het nodige te weten gekomen over het nut en de werking van emoties in het sociale verkeer. Het bestaande onderzoek laat zien dat de twee processen van emotionele beïnvloeding die centraal staan in EASI theorie een rol spelen in een verscheidenheid aan situaties. Hoewel deze situaties sterk verschillen, zijn de onderliggende processen die ten grondslag liggen aan de sociale invloed van emoties steeds dezelfde: emotionele expressies hebben invloed op anderen doordat ze informatie verstrekken en doordat ze affectieve reacties oproepen (Van Kleef et al., 2011). Dit wijst op de mogelijkheid dat hier sprake is van algemene principes. Maar voordat we daarvan kunnen spreken, moeten de processen in een breder spectrum van contexten worden onderzocht. Hierin ligt een belangrijke uitdaging voor toekomstig onderzoek. Ik wil het laatste deel van deze lezing graag gebruiken om te schetsen hoe dat onderzoek er volgens mij uit zou moeten zien.

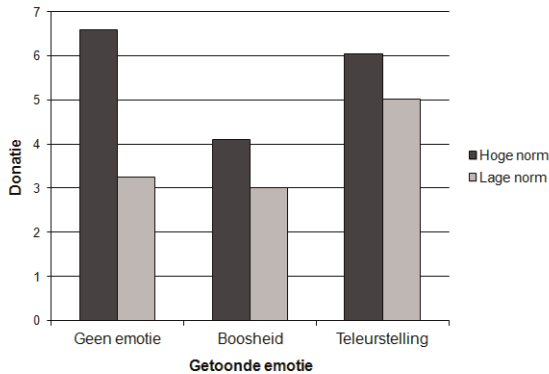
Ik verkeer in de gelukkige omstandigheid dat de Van der Gaag leerstoel Sociale en organisatiepsychologische aspecten van prosociaal gedrag, die ik vandaag officieel aanvaard, naadloos aansluit bij mijn onderzoeksinteresses op het gebied van emoties, macht, conflict en sociale beïnvloeding. Ik ben daarom

dankbaar dat de Van der Gaag Stichting haar vertrouwen in mij heeft gesteld. De leerstoel is voor mij een stimulans en inspiratie om mijn onderzoek, meer nog dan ik tot nu toe heb gedaan, in verband te brengen met onderzoeksvragen op het terrein van prosociaal gedrag. Ik beperk mij in deze lezing tot de plannen die ik heb wat betreft mijn emotieonderzoek.

Prosociaal gedrag verwijst naar al die acties die erop zijn gericht een positieve bijdrage te leveren aan het leven van een of meer andere mensen of aan de samenleving als geheel. Hierbij valt bijvoorbeeld te denken aan hulpvaardig gedrag, coöperatie, donaties, vrijwilligerswerk en andere vormen van onbaatzuchtig gedrag. In een tijdsgewricht waarin sociale waarden en gemeenschapszin onder druk staan, is meer inzicht in manieren waarop prosociaal gedrag kan worden gestimuleerd meer dan ooit gewenst. De komende jaren wil ik onderzoeken op welke manier emoties bijdragen aan het bevorderen dan wel ontmoedigen van prosociaal gedrag.

Evenals in mijn eerdere werk zal de nadruk primair liggen op de interpersoonlijke effecten van emoties. De leidende vraag in dit nieuwe onderzoeksprogramma zal zijn hoe de emotionele expressies van één persoon van invloed zijn op het prosociale gedrag van een of meer anderen. Welke emoties helpen bijvoorbeeld bij het mobiliseren van hulp? Hoe kunnen we emoties gebruiken om een coöperatieve atmosfeer te creëren in groepen en organisaties? Welke emoties kunnen iemand ertoe bewegen zijn of haar eigenbelang opzij te zetten en te kiezen voor het belang van het collectief? Hoe kunnen we emotionele expressies gebruiken om donaties aan goede doelen te bevorderen? Deze en vele andere vragen wachten op een empirisch antwoord.

Een serie studies uit het proefschrift van Evert-Jan van Doorn licht alvast een tipje van de sluier op. In dit project wilden we nagaan hoe verschillende negatieve emoties van invloed zijn op donatiegedrag (Van Doorn, Van Kleef, & Van der Pligt, 2012a). In één van de experimenten gaven we proefpersonen 10 euro, waarvan ze een deel aan een andere deelnemer konden geven. De andere deelnemer werd gesimuleerd door een computerprogramma. In een oefenronde deed de proefpersoon een eerste donatie, om te kijken hoe het spel werkte. Vervolgens ontving hij of zij informatie over hoeveel geld spelers in het verleden gemiddeld hadden gedoneerd aan hun medespeler. Dit gemiddelde lag ofwel vrij laag (2,19 euro) ofwel vrij hoog (7,81 euro). Daarna kreeg de proefpersoon een reactie te zien van de ‘andere deelnemer’ naar aanleiding van de donatie in de oefenronde. Uit deze reactie sprak ofwel teleurstelling, ofwel boosheid, ofwel geen emotie. Daarna deed de proefpersoon zijn of haar uiteindelijke donatie.



FIGUUR 5. Donatie (in euro's) aan een neutrale, boze of teleurgestelde medespeler, afhankelijk van normatieve informatie over hoeveel geld eerdere deelnemers hadden gegeven.

Zoals te zien is in Figuur 5, werden donaties in de controleconditie, waarin geen emotie werd getoond, sterk beïnvloed door de informatie over wat deelnemers in het verleden gemiddeld hadden gegeven. Als mensen in het verleden weinig hadden gedoneerd, gaf de proefpersoon zelf ook relatief weinig. Als mensen in het verleden veel hadden gedoneerd, gaf de proefpersoon zelf ook meer. Het interessante was nu dat het effect van de normatieve informatie werd overschaduwd door de invloed van de emoties van de medespeler. Proefpersonen die een teleurgestelde reactie hadden gekregen naar aanleiding van hun aanvankelijke donatie gaven uiteindelijk genereus, ongeacht of mensen in het verleden veel of weinig hadden gegeven. Proefpersonen die een boze reactie hadden gekregen, gaven juist relatief weinig. Het verschil tussen boosheid en teleurstelling werd veroorzaakt door verschillen in de waargenomen gepastheid van beide emoties. In tegenstelling tot teleurstelling werd boosheid in deze context als ongepast ervaren, waardoor het averechts werkte. Deze studie laat zien dat emotionele expressies pro sociaal gedrag kunnen bevorderen dan wel ondermijnen, afhankelijk van de waargenomen gepastheid van die expressies.

De komende jaren wil ik samen met mijn collega's meer onderzoek doen naar de invloed van emotionele expressies op verschillende vormen van pro sociaal gedrag. Hierbij zal ik er waar mogelijk naar streven om ook daadwerkelijk gedrag te bestuderen. Hoewel dit bijna tautologisch klinkt, zijn gedragsmetingen in de sociale psychologie allang niet meer vanzelfsprekend. De nadruk komt meer en meer te liggen op fundamentele cognitieve en fysiologische pro-

cessen, waarvan de relatie met sociaal gedrag niet altijd duidelijk is. Het belang van dergelijk fundamenteel onderzoek mag niet worden onderschat, maar als we daadwerkelijk menselijk gedrag willen begrijpen, zullen we naast reactietijden en hersenscans ook de ouderwetse gedragseffecten, waar de sociale psychologie groot mee is geworden, moeten blijven bestuderen. Hierbij valt te denken aan gangbare, inherent kwantitatieve gedragsmaten zoals donaties in euro's, hoeveelheid aangeboden hulp in minuten of aantal opgeraapte pennen, maar ook aan bewerkelijker maten die kunnen worden verkregen door sociale interacties te filmen en gedrag te coderen. Op die manier kan rijke informatie worden verkregen over aspecten van sociaal gedrag die anders grotendeels onzichtbaar blijven voor de onderzoeker, zoals interpersoonlijke bejegening, omgang met conflicten en het bieden van immateriële hulp, bijvoorbeeld in de vorm van emotionele steun.

Een ander punt dat de komende jaren mijn expliciete aandacht zal hebben, is theorievorming. Er is in ons vakgebied een groeiende tendens om snel te willen 'scoren' met opvallende, tegenintuïtieve bevindingen. Een studie die het omgekeerde laat zien van wat men zou verwachten of van wat eerder is gevonden, wordt al snel gezien als nieuwswaardiger dan een studie die programatisch voortborduurde op eerder werk. Ik vind dit een gevaarlijke ontwikkeling. Een onverwacht effect is pas interessant als het theoretisch te duiden valt. Zolang sommige tijdschriften verrassende bevindingen hoger aanslaan dan grondig, theoretisch gefundeerd werk zal de sociale psychologie geen wezenlijke vooruitgang boeken en zal het aanzien van ons vakgebied eerder dalen dan stijgen. De uitdaging is om weerstand te bieden aan de vraag om 'sexy' effecten en in plaats daarvan onderzoek te doen dat bijdraagt aan de cumulatie van kennis en inzicht. Het gaat uiteindelijk niet om sexy bevindingen; het gaat om het grotere geheel - de samenhang tussen de bevindingen: de theorie. Ik zie het als mijn taak om niet alleen te proberen zelf de verleidingen van het effect-bejag te weerstaan, maar ook anderen ervoor te behoeden. Hier ga ik mij de komende jaren voor inzetten.

Dankwoord

Aan het eind van deze lezing wil ik mijn oprechte dank uitspreken richting de rector magnificus en de overige leden van het college van bestuur van de Universiteit van Amsterdam, de decaan van de Faculteit der Maatschappij- en Gedragswetenschappen, het bestuur van de Van der Gaag Stichting, het curatorium van de bijzondere leerstoel en alle anderen die zich hebben ingespannen om deze aanstelling mogelijk te maken. Ook dank ik alle collega's met wie ik in

de loop der jaren heb samengewerkt, die mij hebben geïnspireerd, uitgedaagd en gevormd, en die wetenschappelijk onderzoek tot zo'n groot feest maken. Dank gaat verder uit naar NWO voor het ondersteunen van mijn onderzoek door middel van diverse subsidies. Uitgeverij Atlas-Contact bedank ik voor de uitnodiging mijn onderzoek voor een breder publiek toegankelijk te maken in de vorm van een populairwetenschappelijk boek (Van Kleef, 2012), waaraan enkele passages uit deze lezing zijn ontleend. Mijn drie ouders dank ik voor de onvoorwaardelijke steun die ze me al mijn hele leven bieden, bij elke keuze die ik maak. Ook al tonen we onze emoties weinig, we weten allemaal dat ze er zijn. Tot slot: Astrid, dank je wel voor jouw positieve invloed, emotioneel en verstandelijk, in mijn wetenschappelijke werk en privé. Dat ik hier vandaag sta, heb ik voor een groot deel aan jou te danken.

Ik heb gezegd.

Referenties

- Darwin, C. (1871). *The descent of man, and selection in relation to sex*. London: Murray.
- Darwin, C. (1872). *The expression of the emotions in man and animals* (3rd ed.). London: HarperCollins.
- De Dreu, C.K.W., & Van Kleef, G.A. (2004). The influence of power on the information search, impression formation, and demands in negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 303-319.
- Ekman, P. (1993). Facial expression and emotion. *American Psychologist*, 48, 384-392.
- Fehr, B., & Russell, J.A. (1984). Concept of emotion viewed from a prototype perspective. *Journal of Experimental Psychology: General*, 113, 464-486.
- Fischer, A.H., & Manstead, A.S.R. (2008). Social functions of emotion. In M. Lewis, J. Haviland, & L. Feldman Barrett (Eds.), *Handbook of emotion* (3rd edn.). New York: Guilford.
- Fiske, S.T., & Dépret, E. (1996). Control, interdependence, and power: Understanding social cognition in its social context. *European Review of Social Psychology*, 7, 31-61.
- Fridlund, A.J. (1994). *Human facial expression: An evolutionary view*. San Diego, CA: Academic Press.
- Frijda, N.H. (1986). *The emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Frijda, N.H., & Mesquita, B. (1994). The social roles and functions of emotions. In S. Kitayama, & H.S. Markus (Eds.), *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influence* (pp. 51-87). Washington, D.C.: American Psychological Association.
- Hatfield, E., Cacioppo, J.T., & Rapson, R.L. (1994). *Emotional contagion*. New York: Cambridge University Press.
- Heerdink, M.W., Van Kleef, G.A., Homan, A.C., & Fischer, A.H. (2012). *Inducing conformity with emotions: Interpersonal effects of anger and happiness in groups*. Manuscript submitted for publication.
- James, W. (1884). What is an emotion? *Mind*, 9, 188-205.
- Keltner, D., & Haidt, J. (1999). Social functions of emotions at four levels of analysis. *Cognition and Emotion*, 13, 505-521.
- Klinnert, M., Campos, J., Sorce, J., Emde, R., & Svejda, M. (1983). Emotions as behavior regulators: Social referencing in infants. In R. Plutchik, & H. Kellerman (Eds.), *Emotion theory, research, and experience* (Vol. 2, pp. 57-68). New York: Academic Press.
- Kraut, R.E., & Johnston, R.E. (1979). Social and emotional messages of smiling: An ethological approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1539-1553.
- Kruglanski, A.W., & Webster, D.M. (1991). Group members' reactions to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 212-225.
- Kruglanski, A.W., & Webster, D.M. (1996). Motivated closing of the mind: "Seizing" and "Freezing." *Psychological Review*, 103, 263-283.
- Lazarus, R.S. (1991). *Emotion and adaptation*. New York: Oxford University Press.
- Levenson, R.W., Ekman, P., & Friesen, W.V. (1990). Voluntary facial action generates emotion-specific autonomic nervous system activity. *Psychophysiology*, 27, 363-384.

- Manstead, A.S.R. (1991). Emotion in social life. *Cognition and Emotion*, 5, 353-362.
- McCrae, R.R., & Costa, P.T., Jr. (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 81-90.
- Nichols, J. (1998). The origin and dispersal of languages: Linguistic evidence. In N. Jablonski & L.C. Aiello (Eds.), *The origin and diversification of language* (pp. 127-70). San Francisco: California Academy of Sciences.
- Oatley, K., & Jenkins, J.M. (1992). Human emotions: Function and dysfunction. *Annual Review of Psychology*, 43, 55-85.
- Parkinson, B. (1996). Emotions are social. *British Journal of Psychology*, 87, 663-683.
- Perreault, C., & Mathew, S. (2012). Dating the origin of language using phonemic diversity. *PLoS ONE*, 7, e35289.
- Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. *Advances in Experimental Social Psychology*, 19, 123-205.
- Rafaeli, A., & Sutton, R.I. (1987). Expression of emotion as part of the work role. *Academy of Management Review*, 12, 23-37.
- Rimé, B., Philippot, P., Boca, S., & Mesquita, B. (1992). Long-lasting cognitive and social consequences of emotion: Social sharing and rumination. *European Review of Social Psychology*, 3, 225-258.
- Scherer, K.R., Schorr, A., & Johnstone, T. (2001) (Eds.). *Appraisal processes in emotion: Theory, methods, research*. Oxford University Press.
- Scherer, K.R., & Tannenbaum, P.H. (1986). Emotional experiences in everyday life: A survey approach. *Motivation and Emotion*, 10, 295-314.
- 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.
- Smith, C.A., Haynes, K.N., Lazarus, R.S., & Pope, L.K. (1993). In search of the "hot" cognitions: Attributions, appraisals, and their relation to emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 916-929.
- Tetlock, P.E. (1992). The impact of accountability on judgment and choice: Toward a social contingency model. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25, 331-376.
- Van Doorn, E.A., Van Kleef, G.A., & Van der Pligt, J. (2012a). *How emotional expressions shape prosocial behavior: Interpersonal effects of anger and disappointment on compliance with requests*. Manuscript submitted for publication.
- Van Doorn, E.A., Van Kleef, G.A., & Van der Pligt, J. (2012b). *How instructors' emotions shape students' learning performance: The role of anger, happiness, and regulatory focus*. Manuscript submitted for publication.
- Van Kleef, G.A. (2009). How emotions regulate social life: The emotions as social information (EASI) model. *Current Directions in Psychological Science*, 18, 184-188.
- Van Kleef, G.A. (2010). The emerging view of emotion as social information. *Social and Personality Psychology Compass*, 4/5, 331-343.
- Van Kleef, G.A. (2012). *Op het gevoel - hoe we elkaar beïnvloeden met onze emoties*. Amsterdam: Atlas-Contact.
- Van Kleef, G.A., De Dreu, C.K.W., & Manstead, A.S.R. (2004). The interpersonal effects of emotions in negotiations: A motivated information processing approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 510-528.

- Van Kleef, G.A., De Dreu, C.K.W., & Manstead, A.S.R. (2006). Supplication and appeasement in conflict and negotiation: The interpersonal effects of disappointment, worry, guilt, and regret. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 124-142.
- Van Kleef, G.A., De Dreu, C.K.W., & Manstead, A.S.R. (2010). An interpersonal approach to emotion in social decision making: The emotions as social information model. *Advances in Experimental Social Psychology*, 42, 45-96.
- Van Kleef, G.A., Homan, A.C., Beersma, B., & van Knippenberg, D. (2010). On angry leaders and agreeable followers: How leader emotion and follower personality shape motivation and team performance. *Psychological Science*, 21, 1827-1834.
- Van Kleef, G.A., Homan, A.C., Beersma, B., van Knippenberg, D., van Knippenberg, B., & Damen, F. (2009). Searing sentiment or cold calculation? The effects of leader emotional displays on team performance depend on follower epistemic motivation. *Academy of Management Journal*, 52, 562-580.
- Van Kleef, G.A., Homan, A.C., & Cheshin, A. (in press). Emotional influence at work: Take it EASI. *Organizational Psychology Review*.
- Van Kleef, G.A., & Van den Berg, H. (2012). *An interpersonal approach to emotion and persuasion: Effects of discrete emotional expressions on attitude change*. Manuscript in preparation.
- Van Kleef, G.A., Van Doorn, E.A., Heerdink, M.W., & Koning, L.F. (2011). Emotion is for influence. *European Review of Social Psychology*, 22, 114-163.
- Webster, D.M., Richter, L., & Kruglanski, A.W. (1996). On leaping to conclusions when feeling tired: Mental fatigue effects on impressional primacy. *Journal of Experimental Social Psychology*, 32, 181-195.
- Yukl, G.A. (2010). *Leadership in organizations* (7th ed). Upper Saddle River, NJ: Pearson.