Parochial and universal cooperation in intergroup conflicts

Aaldering, H.

Publication date
2014

Document Version
Final published version

Citation for published version (APA):
REFERENCES


REFERENCES


REFERENCES


REFERENCES


REFERENCES


REFERENCES


REFERENCES


REFERENCES


REFERENCES


REFERENCES


REFERENCES


REFERENCES


REFERENCES


REFERENCES


REFERENCES

and Republika Srpska. Group Processes & Intergroup Relations, 13, 725-739.


REFERENCES


REFERENCES

information model. *Advances in Experimental Social Psychology, 42*, 45-96.


REFERENCES


REFERENCES


Summary

Intergroup conflicts are deeply rooted in our society, and to understand when and why parties decide to cooperate is pivotal to understand and potentially resolve these conflicts. The current dissertation distinguished between two functions of cooperation. One, parochial cooperation, is cooperation and possibly self-sacrifice to help strengthening the own group in the conflict and win over the other group. Despite helping the own group, this form of cooperation has a dark side: If both parties increase in strength as a result of such cooperation, the conflict might intensify and even escalate. The other function of cooperation (universal cooperation) is to mitigate the conflict by cooperation with and between the two parties, such that a satisfying outcome for both parties is obtained.

This dissertation invokes different theoretical perspectives on parochial cooperation and investigates in four empirical chapters when and why individuals resort to each form of cooperation. Predictors of cooperation are investigated on the intrapersonal level (social value orientation; individuals’ initial inclination to cooperate), the intragroup level (constituency preferences in the form of explicit feedback regarding cooperation preferences or more implicit emotion feedback after a first negotiation offer) and the intergroup level (interest (mis) alignment and degree of conflict between representatives and the represented groups as well as between the conflicting parties).

Throughout the chapters, intergroup conflicts are studied in two different forms. The first form we investigate consists of negotiations as a way to solve the conflict. We investigated representatives’ cooperative behavior during negotiations. Representatives need to strike a balance between serving their constituency (parochial cooperation) and reaching a (mutually beneficial) agreement with the other party (universal cooperation). We studied when and why representatives would direct their cooperation efforts either way during the negotiations. The second form construes intergroup conflict as a social dilemma. In such a dilemma, interests of the individual are at odds with those of the group (s)he belongs to and the larger collective in which the groups take place. In these intergroup settings, one needs to choose whether to invest personal resources in the own group (parochial cooperation), in the collective of both groups combined (universal cooperation) or to withhold investments altogether and focus on personal profit. Both forms of intergroup conflict are studied with different experimental paradigms, each addressing other predictors of cooperation.
Main findings

Our results show that individuals’ cooperative behavior is influenced by factors on several levels. On an intragroup level, the composition and communication of group members matters. A majority of group members is needed to communicate a preference for cooperation with the other party to direct a representative towards a mutually beneficial agreement with the other party (universal cooperation) in a dyadic negotiation (Chapter 2). A minority member with a high status is enough to lead the representative towards a more competitive form of negotiations with lower quality outcomes for both parties (parochial cooperation). Only when the minority member has low status does the representative follow the preferences of the cooperative majority in his constituency.

We furthermore find that representatives will extend their cooperation towards the other party (universal cooperation) when their own group communicates happiness about a previous cooperative negotiation proposal. However, upon communicated anger, representatives will turn their cooperation to their own party (parochial cooperation; Chapter 3). This adaptation in behavior depending on constituencies’ emotion communication occurs more strongly among pro-social than pro-self representatives, indicating that the intrapersonal factor of individuals’ social value orientation plays a pivotal role in eliciting and directing cooperation.

The last two chapters focus on intergroup factors or the level of (mis)alignment and competition between groups (and their representatives). Especially pro-social representatives are willing to self-sacrifice their own interests to a large extent when this can benefit their own group. They sacrifice personal interests when this helps both groups (universal cooperation). However, they even and especially do so when this helps only their own group, while simultaneously hurting the other group in a negotiation (parochial cooperation; Chapter 4). We subsequently qualify these findings by showing that the availability of a mutually beneficial option matters. Humans in general and especially pro-socials are inclined towards parochial cooperation. However, when there is an option available that renders high outcomes for both parties, and when parochial cooperation causes significant harm to the other group, they will shift towards universal cooperation. This universal cooperation is a calculated strategy and decreases under cognitive depletion (Chapter 5). Pro-socials thus seem parochial, but harm-averse. When helping their own group hurts the other party, they consciously look
Summary

for other, indirect ways to serve their group without harming the other group. Finally, Chapter 5 shows that more pro-socials within a collective increases joint outcomes, indicating that groups are better able to resolve a conflict and generate high outcomes for both parties when there are more pro-social members.

In sum, these results suggest that individuals, and especially pro-socials, are inclined to show parochial cooperation. However, they are sensitive to situational factors such as constituencies’ preferences and approval, as well as to the accessibility of a mutually beneficial option that can redirect their cooperation efforts to potentially value creating outcomes.

Conclusions and implications

The findings obtained in this dissertation shed a first light on factors promoting parochial and universal cooperation. This dissertation thus provides useful knowledge on when individuals will show parochial versus universal cooperation, and which factors can increase the mutually beneficial form of universal cooperation that paves the way for conflict resolution. Findings of this dissertation have several implications for related areas of research, as well as for practice. Firstly, these findings contribute to a richer understanding of the dilemma representatives face when they have to negotiate on behalf of one party with another party. We have uncovered important factors within their own personality, as well as within the constituency and between the two parties that may, at least partially, determine the representative’s negotiation tactics and the quality of the negotiation outcome. We furthermore have identified social value orientation as an important predictor of both parochial and universal cooperation. We have solved the conundrum regarding the direction of pro-socials’ cooperation by showing that pro-socials are parochial, yet willing to extend their cooperation to the other party as well when i) there is a clear mutually beneficial option available and ii) parochialism is harmful to the other party.

An interesting challenge with these findings is to put them into practice. We delineate practical implications for negotiations (both for representatives and for the constituency) and emphasize the need for representatives to focus on identifying a mutually beneficial negotiation agreement, that will result in higher acceptance of the agreement as well as improved intergroup relations. Our findings also indicate when and why both parties can (and cannot) benefit from a pro-social person making decisions on their behalf. We demonstrate when pro-socials will display parochial or universal cooperation and how the goal of the negotiation as
well as the compatibility of interests between the representative and the two parties are important in determining pro-socials’ direction of cooperation. Finally, we suggest a number of future research directions regarding social value orientation, parochial cooperation and negotiations. Our findings are an important first step in discovering when and why individuals display parochial or universal cooperation. More research however is needed to investigate further important factors and underlying mechanisms, to corroborate our findings in a more naturalistic environment, for example through archival analyses or case studies, and to determine the long term implications for each form of cooperation.

In sum, the current dissertation highlights the important role of social value orientation for cooperation in intergroup conflicts. We show how pro-social representatives and decision makers are affected by different factors to display either parochial, or universal cooperation. Overall, despite the potentially dark side when parochial cooperation comes at a cost of the other party and may intensify the conflict, pro-socials are better able and more willing than pro-elves in serving the interests of as many people as possible involved. Despite their tendency to protect their own group, even -if unavoidable- at the cost of the other party, the chance on better outcomes and improved relations in an intergroup conflict increases when more pro-socials are present.
Samenvatting
Intergroepsconflicten zijn diep geworteld in onze maatschappij. Om dergelijke conflicten op te kunnen lossen is het cruciaal om te begrijpen wanneer en waarom partijen besluiten met elkaar samen te werken. Dit proefschrift maakt een onderscheid tussen twee functies van coöperatie. De ene, parochiale coöperatie, bestaat uit coöperatie en mogelijk zelf-opoffering om te helpen de eigen groep sterker te maken in het conflict en zo te winnen van de andere groep. Hoewel dit de eigen groep helpt, heeft deze vorm van coöperatie een duistere kant: wanneer beide partijen sterker worden door deze vorm van coöperatie, zal het conflict erger worden en zelfs kunnen escaleren. De andere functie van coöperatie (universele coöperatie) is om het conflict af te zwakken door partijen met elkaar te laten samenwerken, zodat er een uitkomst kan worden behaald die voor beide partijen bevredigend is.

Dit proefschrift beroept zich op verschillende theoretische invalshoeken over parochiale coöperatie en onderzoekt in vier empirische hoofdstukken wanneer en waarom personen tot elke vorm van coöperatie overgaan. Voorspellers van coöperatie worden onderzocht op intrapersoonlijk niveau (sociale waardeoriëntatie; iemands’ oorspronkelijke neiging tot coöperatie), intragroeps-niveau (voorkeuren van de achterban in de vorm van expliciete feedback over coöperatieve voorkeuren of meer impliciete emotiefeedback na een eerste onderhandelingsbod) en intergroeps-niveau (de mate waarin belangen wel of niet overeenkomen en de ernst van het conflict, zowel tussen een vertegenwoordiger en de te vertegenwoordigen groep als tussen de conflicterende groepen).

Door de hoofdstukken heen worden twee vormen van intergroepsconflicten onderzocht. De eerste is onderhandelingen als een manier om conflicten op te lossen. We hebben het coöperatiegedrag van vertegenwoordigers tijdens een onderhandeling onderzocht. Vertegenwoordigers moeten een balans vinden tussen enerzijds het dienen van hun achterban (parochiale coöperatie) en anderzijds het bereiken van een (wederzijds voordelige) overeenkomst met de andere partij (universele coöperatie). We hebben onderzocht wanneer en waarom vertegenwoordigers hun coöperatiepogingen naar welke kant richten. De tweede vorm is intergroepsconflict als een sociaal dilemma, waar de belangen van elke persoon niet overeenkomen met de belangen van de groep waar hij/ zij bij hoort en het grotere collectief waarin de groepen zich bevinden. In dergelijke intergroepsconflicten moet men kiezen of men persoonlijke bronnen wil investeren in de eigen groep (parochiale coöperatie), in het collectief van beide partijen samen (universele coöperatie) of om investeringen voor zichzelf te houden en zich te
Samenvatting

concentreren op persoonlijk gewin. Beide vormen van intergroepeconflict zijn onderzocht aan de hand van verschillende experimentele paradigma’s, die elk een andere voorspeller van coöperatie onder de loep nemen.

Belangrijkste bevindingen

Onze resultaten laten zien dat coöperatie van individueller wordt beïnvloed door factoren op verschillende niveaus. Op intra-groepebniveau spelen de samenstelling en communicatie van groepsleden een belangrijke rol. Een meerderheid van de groepsleden moet een voorkeur voor coöperatie met de andere partij communiceren om ervoor te zorgen dat een vertegenwoordiger zich richt op het behalen van een wederzijds voordelige overeenkomst met de andere partij (universele coöperatie) in een onderhandeling tussen twee personen (Hoofdstuk 2). Een minderheidslid met een hoge status is al genoeg om de vertegenwoordiger zich te doen richten op een meer competitieve vorm van onderhandelen met lagere uitkomsten voor beide partijen (parochiale coöperatie). Alleen wanneer het minderheidslid een lage status heeft zal de vertegenwoordiger de voorkeuren van de coöperatieve meerderheid in zijn achterban opvolgen.

We hebben verder ontdekt dat vertegenwoordigers hun coöperatie zullen uitbreiden naar de andere partij (universele coöperatie) wanneer hun eigen groep blijdschap communiceert over een eerder, coöperatief, onderhandelingsbod. Wanneer hun groep echter boosheid communiceert, zullen vertegenwoordigers hun coöperatie richten op de eigen groep (parochiale coöperatie, Hoofdstuk 3). Deze aanpassing van gedrag afhankelijk van de emotie gecommuniceerd door de achterban is sterker bij pro-sociale dan bij pro-zelf vertegenwoordigers, wat suggereert dat de intrapersoonlijke factor sociale waarde-oriëntatie een cruciale rol speelt bij het oproepen en sturen van coöperatie.

De laatste twee hoofdstukken richten zich op de intergroepsfactoren van de mate waarin belangen wel of niet overeenkomen en de mate van competitie tussen groepen (en hun vertegenwoordigers). Vooral pro-sociale vertegenwoordigers zijn bereid hun eigenbelang voor een groot deel op te offeren wanneer dit hun groep ten goede kan komen. Zij tonen deze zelf-opoffering wanneer het beide groepen helpt (universele coöperatie). Ze doen dit echter zelfs en vooral wanneer het alleen hun eigen groep helpt en de andere groep schaadt in een onderhandeling (parochiale coöperatie, Hoofdstuk 4). We nuanceren deze bevindingen vervolgens door aan te tonen dat de toegankelijkheid van een optie die gunstig is voor beide partijen belangrijk is. Mensen in het algemeen, vooral pro-sociale personen, neigen naar
parochiale coöperatie. Wanneer er echter een optie beschikbaar is die voor beide partijen hoge uitkomsten genereert, én wanneer parochiale coöperatie beduidend schade berokkent aan de andere groep, zullen ze zich aanpassen richting universele coöperatie. Deze universele coöperatie is echter geen intuitieve strategie maar berekend, en neemt af onder cognitieve vermoeidheid (Hoofdstuk 5). Pro-socialen zijn dus parochiaal, maar niet bereid om de andere partij schade toe te brengen. Wanneer het helpen van de eigen groep de andere partij schaadt, zullen ze bewust op zoek gaan naar andere, meer indirecte manieren om hun groep te helpen zonder de andere groep te schaden. Ten slotte laat Hoofdstuk 5 zien dat een hoger aantal pro-socialen in een collectief de uitkomsten op collectief niveau verhoogt, wat suggereert dat groepen beter in staat zijn om een conflict op te lossen en hoge uitkomsten te behalen voor beide partijen wanneer er meer pro-socialen aanwezig zijn.

Al met al suggereren deze resultaten dat personen, en met name pro-socialen, een neiging hebben tot parochiale coöperatie. Ze zijn echter gevoelig voor situationele factoren zoals de voorkeuren en goedkeuring van de achterban, alsook de toegankelijkheid van een collectief gunstige optie. Dergelijke factoren kunnen hun coöperatie inspanningen richten op wederzijds gunstige, mogelijk waarde creërende uitkomsten.

**Conclusies en implicaties**

De bevindingen van dit proefschrift tonen factoren aan die ofwel parochiale, ofwel universele coöperatie bevorderen. Dit proefschrift biedt dus nuttige kennis over de omstandigheden waarin personen parochiale vs. universele coöperatie laten zien, en welke factoren de wederzijds gunstige vorm van universele coöperatie, die de weg legt naar conflictoplossing, kunnen doen toenemen. De bevindingen van dit proefschrift hebben een aantal implicaties voor zowel gerelateerde onderzoeksgebieden, als voor de praktijk. Ten eerste dragen deze bevindingen bij aan een rijker begrip van het dilemma waaraan vertegenwoordigers het hoofd moeten bieden wanneer zij namens de ene partij met een andere partij moeten onderhandelen. We hebben belangrijke factoren ontdekt binnen hun eigen persoonlijkheid, alsook binnen de achterban en tussen de twee partijen die, tenminste gedeeltelijk, de onderhandelingstactieken van de vertegenwoordiger en de kwaliteit van de onderhandelingsuitkomst bepalen. Daarnaast hebben we sociale waarde-oriëntatie geïdentificeerd als een belangrijke voorspeller van zowel parochiale als universele coöperatie. We hebben het raadsel betreffende de richting
Samenvatting

van de coöperatie van pro-sociale personen in elk geval gedeeltelijk opgelost door te laten zien dat pro-socialen parochiaal zijn, maar bereid hun coöperatie uit te breiden naar de andere partij wanneer i) er een duidelijke collectief gunstige optie beschikbaar is en ii) parochialisme schade toebrengt aan de andere partij.

Een interessante uitdaging voor deze bevindingen is ze in de praktijk toe te passen. We noemen praktische implicaties voor onderhandelingen (zowel voor de vertegenwoordiger als voor de achterban) en benadrukken de noodzaak voor vertegenwoordigers om zich te richten op het ontdekken en sluiten van een collectief gunstige onderhandelingsovereenkomst, die zal resulteren in betere acceptatie van de overeenkomst door beide partijen en betere intergroepsrelaties. Onze bevindingen geven ook aan wanneer en waarom beide partijen wel en niet kunnen profiteren van een pro-sociaal persoon die namens hen beslissingen maakt. We tonen aan wanneer pro-socialen parochiale of universele coöperatie laten zien en hoe zowel het doel van de onderhandeling als de mate waarin de belangen tussen de vertegenwoordiger en de twee partijen verenigbaar zijn, belangrijk zijn voor het bepalen van de richting van de coöperatie van pro-socialen. Ten slotte stellen we een aantal richtingen voor vervolgonderzoek voor met betrekking tot sociale waarde-oriëntatie, parochiale coöperatie en onderhandelingen. Onze bevindingen zijn een belangrijke eerste stap voor het ontdekken van wanneer en waarom personen parochiale of collectieve coöperatie vertonen. Er is echter meer onderzoek nodig om andere belangrijke mechanismen en onderliggende factoren te onderzoeken, om onze bevindingen te staven in een meer natuurlijke omgeving-bijvoorbeeld door archiefanalyse of casestudies-, en om de implicaties van elke vorm van coöperatie op de lange termijn te bepalen.

Kortom, het huidige proefschrift benadrukt de belangrijke rol van sociale waarde oriëntatie voor coöperatie in intergroepsconflicten. We laten zien hoe pro-sociale vertegenwoordigers en besluitvormers worden beïnvloed door verschillende factoren om ofwel parochiale, ofwel collectieve coöperatie te laten zien. Over het algemeen zijn pro-socialen, ondanks hun potentieel duistere kant wanneer parochiale coöperatie schade toebrengt aan de andere partij en het conflict kan verergeren, beter dan pro-zelfs in het dienen van de belangen van zo veel mogelijk betrokkenen. Ondanks hun neiging om de eigen groep te beschermen, wat soms onvermijdelijk ten koste gaat van de andere partij, wordt de kans op betere uitkomsten en betere relaties in een intergroepsconflict verhoogd wanneer er meer pro-socialen aanwezig zijn.
Dankwoord

De komende pagina’s worden waarschijnlijk de meest gelezen pagina’s van het hele boekje. En, cliché of niet, dat is ook terecht- In mijn eentje had ik het echt niet kunnen doen. Er zijn heel veel mensen die mij de afgelopen vier jaar direct of indirect met de totstandkoming van dit proefschrift hebben geholpen en die wil ik graag bedanken. Komt ie.

Om te beginnen natuurlijk Carsten. Een van de meest briljante onderzoekers die ik ken en daarnaast een geweldig docent. Je hebt me in de afgelopen jaren ontzettend veel waardevolle dingen geleerd (voornamelijk, maar zeker niet alleen, over onderzoek). Zonder jou was ik niet de onderzoeker geworden die ik nu ben (en dit is nog maar het begin)! Dank je wel. Ik ben er trots op een van je academic ‘grant’daughters te mogen zijn. En ik ben heel erg blij dat ik de kans heb gekregen om hier nog even te blijven en verder met je te kunnen samenwerken. Zoals je me kent wil ik graag snel beginnen met het volgende experiment- Het lab heb ik alvast gereserveerd voor volgende week!

Gerben, dankjewel voor je begeleiding, voor je optimisme en je vertrouwen, je rust én enthousiasme (ja dat gaat dus samen), en voor je humor en relativeringsvermogen. Ik heb heel veel aan je gehad in de afgelopen jaren. En ik hoop nog vaak naar je te zullen luisteren- Naar je wijze advies, interessante onderzoekspraatjes, of je fantastische muziek!

Lindy, thanks for being such a great supervisor. I learnt a lot from you and highly valued our conversations- Not only those about research, but also about academia in general. And about horses. And men. Thank you for your never-fading enthusiasm and convincing me that everything is possible. I still miss you here!

Naomi, bedankt voor je bijdrage aan mijn project, voor het meedenken en je waardevolle inzichten.

Aukje, bedankt voor de interessante gesprekken en de kansen die je me hebt gegeven om de ‘echte wereld’ der onderhandelaars te leren kennen. Ik bewonder jouw kwaliteiten om de wetenschap en praktijk met elkaar te kunnen combineren enorm en hoop in de toekomst nog meer met je op het raakvlak van deze gebieden samen te kunnen werken.

Naar werk gaan is nooit vervelend geweest dankzij al mijn geweldige (ex-)collega’s: Angelique, Anouk, Annebel, Annelies, Arne, Astrid, Barbara, Brigitte, Edwin, Gosia, Jessie, Katharina, Machteld, Marije, Mariska, Melvyn, Seval, Ute, Yujie. Dank jullie allen voor de positieve sfeer, werk- en niet werkgerelateerde gesprekken en gezellige borrels en etentjes. Speciale dank naar mijn kamergenootjes door de jaren heen: Özüm, thank you for all the great times and
fun we’ve had; Daniel, Marieke, Nathalie en Tim W- Gezelligheid én productiviteit gegarandeerd met jullie op kantoor. Joke, dankjewel voor al je hulp en geduld met me de afgelopen jaren en ik hoop op nog veel gezellige gesprekken bij de printer. Matthijs, zonder jou als docent in het tweede jaar had ik misschien wel nooit voor de onderzoeksrichting gekozen. Dank- En het maakt echt niet uit hoe oud je bent. Bianca, jou wil ik bedanken voor al je hulp en advies de afgelopen jaren, mede dankzij jou ben ik in 2009 bij de vakgroep komen werken en ik hoop er voorlopig nog niet weg te gaan. Michel, voordat je echt vader werd had je het al in je- Dank voor alle begeleiding en gezelligheid die je me hebt gegeven toen ik bij A&O ben komen werken. Femke, dank voor je humor, het vele meedenken en je wijze raad-zowel qua onderwijs als qua onderzoek. Tim F, veel dank voor je hulp en creativiteit bij het ontwerpen van de omslag. Ik ben er heel blij mee. Freddy- Je was er natuurlijk eigenlijk veel te weinig om een goede kamergenoot te zijn maar ik ben blij dat je nog in de buurt bent!

Tim! We zijn praktisch samen begonnen en ondanks totaal verschillende richtingen altijd goed van elkaars doen en laten op de hoogte gebleven. Dank voor je luisterend oor en het voorbeeld dat je me geeft met je mooie job crafting initiatieven. Ik ben heel blij dat je mijn paranimf wil zijn en hoop stiekem in de toekomst ook weer je kamergenoot te worden! Hagar, dat ik jou als paranimf zou vragen wist ik al toen ik aan het AiO traject begon- Dank voor je goede vriendschap in de afgelopen jaren. Samen de master, samen AiO (met begeleiders die elkaar wel heel goed kennen) en hopelijk nog heel veel meer samen in de toekomst. Laura, zo fijn dat jij ook naast me staat. Je bent een fantastische vriendin en een briljante onderzoekster. Van jouw ambities en doorzettingsvermogen kan ik nog veel leren. Dankjewel.

Was dat alles? Zeker niet. Ik heb nog zoveel meer onderzoekers ontmoet in de afgelopen jaren waar ik veel aan heb gehad: Goede gesprekken over onderzoek, uitwisseling van ideeën en ervaringen als AiO en natuurlijk ook heel veel lol. De deelnemers van de Conflict & Security meetings, met name Bart, Hedy en Said. Het was super om elkaar zo te volgen tijdens onze projecten en ik hoop dat we elkaar niet uit het oog zullen verliezen. Iedereen van KLI- bedankt voor de leuke meetings, de congressen en de feedback tijdens de presentaties. Wolfgang, bedankt voor al je wijze commentaar en een leuke onderzoekssamenwerking. Nicol, thanks for the great conversations and the fun. Marco- Uit een vliegtuig in Zuid-Afrika springen was niet hetzelfde geweest zonder jou.
The EASP summer school was a wonderful experience that taught me so much. It broadened my horizon regarding research fields and opportunities, but also made me realize what it really means to be in academia. Thank you all for sharing this experience with me and special thanks to Thijs and Wiebren for keeping me (sort of) sane.

The IACM conference has been a highlight each year. The friendly environment combined with great talks and inspiring meetings always made me leave the conference eager to do more, interesting and relevant research- Next to making me leave exhausted from all the great partying. Special thanks to Dan Druckman for being such a great guru, to the Leuven guys for all the fun, to ze Germans and to so many others. Thank you!

Last but not least- More special thanks go out to those with whom I have regularly debated the value(s) of science: Bram, Brian, Daniel, David, Martin, Sander, Roderik, Tim, Warren. You helped me more than you think and made me a better scholar (scientist?). Thank you.

Genoeg onderzoekers bedankt nu. Mijn ouders wil ik bedanken voor hun steun in de afgelopen jaren en het vertrouwen dat het me allemaal wel zou lukken. Ze hebben gelijk gehad- Zie hier het resultaat!

Dankzij Banjer en later Stör heb ik kunnen genieten van frisse wind door en om mijn hoofd- hard nodige ontspanning die mijn efficiëntie op werk alleen maar ten goede is gekomen. André, Annelies, Marlies, Anneke, Simone, Jan, Loek en sinds kort Katja, Eric, Mirjam en Astrid- Dank voor jullie goede zorgen en gezelligheid rond de paarden. Ik hoop dat het nog lang zo zal blijven.

En tenslotte: Ik ben rijk. Waar zou ik zijn zonder mijn goede vrienden om mee te ontspannen en heel veel mee te lachen? Adina, Hagar, Iris, Katha, Kathrin, Laura, Lisanne, Marianne, Olga, Parel, Suzanne, Yasemin- Dank jullie wel dat jullie er altijd voor me zijn, naar me willen luisteren en altijd in me geloven, ook als ik dat zelf even niet meer doe. En dit proefschrift schrijven is me alvast gelukt- Jeuh!
The “Kurt Lewin Institute Dissertation Series” started in 1997. Since 2012 the following dissertations have been published in this series:

2012-1: Roos Pals: *Zoo-ming in on restoration: Physical features and restorativeness of environments*

2012-2: Stephanie Welten: *Concerning Shame*

2012-3: Gerben Langendijk: *Power, Procedural Fairness & Prosocial Behavior*

2012-4: Janina Marguc: *Stepping Back While Staying Engaged: On the Cognitive Effects of Obstacles*

2012-5: Erik Bijleveld: *The unconscious and conscious foundations of human reward pursuit*

2012-6: Maarten Zaal: *Collective action: A regulatory focus perspective*

2012-7: Floor Kroese: *Tricky treats: How and when temptations boost self-control*

2012-8: Koen Dijkstra: *Intuition Versus Deliberation: the Role of Information Processing in Judgment and Decision Making*

2012-9: Marjette Slijkhuis: *A Structured Approach to Need for Structure at Work*

2012-10: Monica Blaga: *Performance attainment and intrinsic motivation: An achievement goal approach*

2012-11: Anita de Vries: *Specificity in Personality Measurement*

2012-12: Bastiaan Rutjens: *Start making sense: Compensatory responses to control- and meaning threats*

2012-13: Marleen Gillebaart: *When people favor novelty over familiarity and how novelty affects creative processes*

2012-14: Marije de Goede: *Searching for a match: The formation of Person-Organization fit perceptions*

2012-15: Liga Klavina: *They steal our women: Outgroup Members as Romantic Rivals*

2012-16: Jessanne Mastop: *On postural reactions: Contextual effects on perceptions of and reactions to postures*

2012-17: Joep Hofhuis: *Dealing with Differences: Managing the Benefits and Threats of Cultural Diversity in the Workplace*

2012-18: Jessie de Witt Huberts: *License to Sin: A justification-based account of self-regulation failure*

2012-19: Yvette van Osch: *Show or hide your pride*

2012-20: Laura Dannenberg: *Fooling the feeling of doing: A goal perspective on illusions of agency*

2012-21: Marleen Redeker: *Around Leadership: Using the Leadership Circumplex to Study the Impact of Individual Characteristics on Perceptions of Leadership*

2013-1: Annemarie Hiemstra: *Fairness in Paper and Video Resume Screening*
2013-2: Gert-Jan Lelieveld: Emotions in Negotiations: The Role of Communicated Anger and Disappointment
2013-3: Saar Mollen: Fitting in or Breaking Free? On Health Behavior, Social Norms and Conformity
2013-4: Karin Menninga: Exploring Learning Abstinence Theory: A new theoretical perspective on continued abstinence in smoking cessation
2013-5: Jessie Koen: Prepare and Pursue: Routes to suitable (re-)employment
2013-6: Marieke Roskes: Motivated creativity: A conservation of energy approach
2013-7: Claire Marie Zedelius: Investigating Consciousness in Reward Pursuit
2013-8: Anouk van der Weiden: When You Think You Know What You’re Doing: Experiencing Self-Agency Over Intended and Unintended Outcomes
2013-9: Gert Stulp: Sex, Stature and Status: Natural Selection on Height in Contemporary Human Populations
2013-10: Evert-Jan van Doorn: Emotion Affords Social Influence: Responding to Others’ Emotions In Context
2013-11: Frank de Wit: The paradox of intragroup conflict
2013-12: Iris Schneider: The dynamics of ambivalence: Cognitive, affective and physical consequences of evaluative conflict
2013-13: Jana Niemann: Feedback Is the Breakfast of Champions, but It Can Be Hard to Digest: A Psychological Perspective on Feedback Seeking and Receiving
2013-14: Serena Does: At the heart of egalitarianism: How morality framing shapes Whites’ responses to social inequality
2013-15: Romy van der Lee: Moral Motivation Within Groups
2013-16: Melvyn Hamstra: Self-Regulation in a Social Environment
2013-17: Chantal den Daas: In the heat of the moment: The effect of impulsive and reflective states on sexual risk decisions
2013-18: Kelly Cobey: Female Physiology Meets Psychology: Menstrual Cycle and Contraceptive Pill Effects
2013-19: Ellen van der Werff: Growing environmental self-identity
2013-20: Lise Jans: Reconciling individuality with social solidarity: Forming social identity from the bottom up
2013-21: Ruth van Veelen: Integrating I and We: Cognitive Routes to Social Identification
2013-22: Lottie Bullens: Having second thoughts: consequences of decision reversibility
2013-23: Daniel Sligte: The functionality of creativity
2014-01: Marijn Stok: Eating by the Norm: The Influence of Social Norms on Young People’s Eating Behavior
2014-02: Michèle Bal: Making Sense of Injustice: Benign and Derogatory Reactions to Innocent Victims
2014-03: Nicoletta Dimitrova: Rethinking errors: How error-handling strategy affects our thoughts and others’ thoughts about us
2014-04: Namkje Koudenburg: Conversational Flow: The Emergence and Regulation of Solidarity through social interaction
2014-05: Thomas Sitser: Predicting sales performance: Strengthening the personality – job performance linkage
2014-06: Goda Perlaviciute: Goal-driven evaluations of sustainable products
2014-07: Said Shafa: In the eyes of others: The role of honor concerns in explaining and preventing insult-elicited aggression
2014-08: Felice van Nunspeet: Neural correlates of the motivation to be moral
2014-09: Anne Fetsje Sluis: Towards a virtuous society: Virtues as potential instruments to enhance
2014-10: Gerdien de Vries: Pitfalls in the Communication about CO2 Capture and Storage
2014-12: Hans Marien: Understanding and Motivating Human Control: Outcome and Reward Information in Action
2014-13: Daniel Alink: Public Trust: Expectancies, Beliefs, and Behavior
2014-14: Linda Daphne Muusses: How Internet use may affect our relationships: Characteristics of Internet use and personal and relational wellbeing