

Bedankt voor het downloaden van dit artikel. De artikelen uit de (online)tijdschriften van Uitgeverij Boom zijn auteursrechtelijk beschermd. U kunt er natuurlijk uit citeren (voorzien van een bronvermelding) maar voor reproductie in welke vorm dan ook moet toestemming aan de uitgever worden gevraagd.

Boom

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch door fotokopieën, opnamen of enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikelen 16h t/m 16m Auteurswet 1912 jo. Besluit van 27 november 2002, Stb 575, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoeding te voldoen aan de Stichting Reprorecht te Hoofddorp (postbus 3060, 2130 KB, www.reprorecht.nl) of contact op te nemen met de uitgever voor het treffen van een rechtstreekse regeling in de zin van art. 16l, vijfde lid, Auteurswet 1912.

Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot de Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten, postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.cedar.nl/pro).

No part of this book may be reproduced in any way whatsoever without the written permission of the publisher.

info@boomamsterdam.nl
www.boomuitgeversamsterdam.nl

Onderzoek gesignaleerd

Schuldgevoelens in (scheidings) onderhandelingen

Anne Wietzker

De meerderheid van studies naar echtscheiding bestudeert de oorzaken en gevolgen van echtscheiding. Alhoewel er reeds veel onderzoek rond echtscheiding gedaan is, is er nog altijd weinig geweten over de onderhandelingsprocessen die tijdens het verloop van de scheiding plaatsvinden. Aangezien scheidingsonderhandelingen tot doel hebben regelingen te treffen over erg betekenisvolle zaken, zoals de verdeling van de goederen of het verblijf van de kinderen, is dit een belangrijk hiaat in de onderzoeksliteratuur. De uitkomsten van scheidingsonderhandelingen bepalen bovendien voor een groot stuk de toekomst van wie er gaat scheiden alsook van wie er bij de scheiding betrokken is. Zo blijkt bijvoorbeeld dat gescheiden moeders een bijzondere risicogroep voor armoede vormen (Sheets & Braver, 1996). Dit voorbeeld toont inderdaad aan dat het resultaat van scheidingsonderhandelingen niet alleen belangrijk is voor het scheidende echtpaar, maar ook implicaties kan hebben voor de ruimere familie of, als men in grotere systemen denkt, de maatschappij.

Echtscheiding gaat meestal gepaard met een toename in emotionele stress. Een emotie die vaak blijkt voor te komen bij mensen in scheiding is schuld. Uit onderzoek blijkt dat het vaak de initiatiefnemer tot de scheiding is die zich schuldig voelt (Baum, 2007) of, bijvoorbeeld, de partner die overspel gepleegd heeft waardoor het huwelijk in het gedrang is gekomen (Spanier & Margolis, 1980). Sommige mensen voelen zich ook schuldig over het uit elkaar gaan op zichzelf, omdat ze dan niet voldoen aan de maatschappelijke verwachtingen (Walters-Chapman, Price, & Serovich, 1995).

Schuld heeft twee kanten, een wettelijke of morele kant en een emotionele kant. Anders dan vroeger zou schuld wettelijk gezien in de meeste westerse landen eigenlijk min of meer geen rol meer mogen spelen in

Schuldgevoelens in (scheidings)onderhandelingen

een echtscheiding. In België is het bijvoorbeeld sinds de aanpassing van de echtscheidingswet in 2007 mogelijk om een scheiding unilateraal aan te vragen, zonder dat er sprake van schuld bij de andere partij hoeft te zijn. Echter, zoals hieronder toegelicht zal worden, speelt schuld als emotie nog altijd een rol in scheiding, tenminste als het gaat over de daarmee gepaard gaande onderhandelingen.

Het doel van dit artikel is een beknopt overzicht te geven van de stand van onderzoek naar schuldgevoelens in (scheidings)onderhandelingen. We starten met een korte definitie van schuldgevoelens. Vervolgens lichten we het gedrag van mensen in onderhandelingen toe en rapporteren we de belangrijkste bevindingen in verband met schuldgevoelens in onderhandelingen. We eindigen met een aantal klinische implicaties van het besproken onderzoek.

Wat bedoelen we met schuldgevoelens?

Ondanks het feit dat de meeste mensen zich iets kunnen voorstellen bij de emotie schuld, worden er tal van definities gehanteerd in de literatuur. Twee kenmerken vinden we in nagenoeg elke definitie van schuld terug: (1) schuld treedt op als men een ander persoon gekwetst heeft of schade heeft aangedaan, en (2) als men zich daar verantwoordelijk voor voelt (Baumeister, Stillwell, & Heatherton, 1994). Om zich schuldig te kunnen voelen, moet men dus in staat zijn om zich in te leven in de ander en een interpersoonlijk perspectief in te nemen. Vandaar wordt schuld, zoals de emoties schaamte, gêne en trots, ook beschouwd als een sociale emotie (Tangney 1995). Basisemoties zoals blijdschap of verdriet worden – in tegenstelling tot schuld – geen sociale emoties genoemd, omdat ze alleen maar een besef van de eigen gemoedstoestand vereisen.

Schuld wordt bovendien gezien als een emotie die een sociale functie heeft: als mensen zich schuldig voelen, hebben ze de neiging om zich te verontschuldigen tegenover de ander en om de schade te vereven (Baumeister et al., 1994). Hierdoor zou de andere partij minder agressief of kwaad kunnen reageren op de misstap, zou permanente schade aan de relatie kunnen voorkomen worden, en zou de relatie hersteld kunnen worden. Deze sociale functie van schuld, die ook als een *appeasement*functie wordt beschouwd (Van Kleef, De Dreu, & Mansstead, 2006), heeft vanzelfsprekend implicaties in conflicten en onderhandelingen.

Onderhandelingsgedrag

Alhoewel dat op het eerste gezicht misschien niet voor de hand ligt, wordt er in de psychologische literatuur vaak geen onderscheid gemaakt tussen conflicten en onderhandelingen. Als men bijvoorbeeld in een van de grootste internetzoekmachines voor wetenschappelijk onderzoek het woord *negotiation* (onderhandeling) als zoekterm gebruikt, worden eveneens heel veel artikels over conflicten aangeboden (cf. ISI web of science). De hoofdrede daarvoor is dat zowel in conflicten als in onderhandelingen (minstens) twee personen over iets niet akkoord zijn en proberen om een oplossing te bereiken.

Onderhandelings- of conflictgedrag wordt vaak onderverdeeld in coöperatief gedrag versus niet-coöperatief gedrag. Elk van beide gedragscategorieën kan nog verder gedifferentieerd worden aan de hand van de twee dimensies van het zogenaamde *dual concerns*-model, namelijk de eigen uitkomsten van het onderhandelingsproces belangrijk vinden (de eerste dimensie) en de uitkomsten van de ander belangrijk vinden (de tweede dimensie) (Pruitt, 1983). Op basis van dit model kunnen vier onderhandelingsstijlen worden geïdentificeerd. Als iemand bijzonder begaan is met de ander, en weinig met zichzelf, gaat die persoon toegeeflijk gedrag vertonen. Iemand die voornamelijk met zijn eigen belangen begaan is en niet met die van de ander, gaat forcerend gedrag vertonen in de conflict- of onderhandelingsituatie. Wie een zo goed mogelijke oplossing voor zichzelf en de ander zoekt, gaat probleemoplossend te werk. Iemand die noch met de ander noch met zichzelf begaan is, gaat het conflict of de onderhandeling vermijden. Tot slot is er een vijfde onderhandelingsstijl, namelijk een compromis zoeken. Dit gedrag wordt gehanteerd als mensen middelmatig sterk begaan zijn met zichzelf en met de ander (De Dreu, Evers, Beersma, Kluwer, & Nauta, 2001).

Onderzoek rond schuldgevoelens in onderhandelingen

Tot in de jaren tachtig van de vorige eeuw werd in onderzoek rond onderhandelingen weinig aandacht besteed aan emoties. Het eerste onderzoek dat de rol van positief affect in onderhandelingen bestudeerde, werd uitgevoerd door Carnevale en Isen in 1986. Zij induceerden bij hun studiedeelnemers een positieve stemming (onder andere door ze grappige stripverhalen te laten bekijken) en vonden dat positieve stemming geassocieerd was met coöperatief onderhandelingsgedrag. Dit onderzoek

Schuldgevoelens in (scheidings)onderhandelingen

wordt nog steeds beschouwd als een mijlpaal in het onderzoek naar emoties bij onderhandelingen.

Pas in de afgelopen tien jaren begonnen onderzoekers zich te richten op de rol van specifieke emoties (bijvoorbeeld woede) in plaats van globale positieve of negatieve stemming in onderhandelingen. Een relatief klein aantal studies (waarvan de meerderheid werd uitgevoerd in Nederland) richtte zich hierbij op de werking van schuldgevoelens in onderhandelingen. Deze studies lichten we hieronder kort toe.

Experimentele studies die het verband tussen schuldgevoelens en onderhandelingen bestudeerd hebben, maakten dikwijls gebruik van 'social bargaining tasks' of 'sociale dilemma's'. Sociale dilemma's zijn situaties, waarin de voor het individu meest voor de hand liggende strategie om winst te boeken verbonden is aan nadelen voor de groep (of het tweetal) en omgekeerd. In dit soort taken moeten proefpersonen gedurende een aantal rondes in een onderzoeksruijtte met iemand onderhandelen. De onderhandelingspartners moeten afwisselend een bod doen (bijvoorbeeld inzet van punten, munten), wat meestal via een computer gebeurt. Naargelang het resultaat krijgen ze na elke ronde meer of minder punten. Ze kunnen verschillende strategieën gebruiken, zoals coöperatieve of competitieve strategieën, om hun winst te verhogen. Bij sommige van deze taken valt er meer winst te boeken als men eerder een toegeeflijke strategie gebruikt die voor de deelnemers op het eerste zicht economisch niet zinvol lijkt. Tijdens deze experimenten werden emoties geïnduceerd, bijvoorbeeld, door de proefpersonen terug te laten denken aan een moment waarop ze een bepaalde emotie (zoals schuld) hadden ervaren. Het onderhandelingsgedrag dat de deelnemers vertoonden na deze manipulatie werd dan vervolgens gekoppeld aan deze bepaalde emotie.

Een bevinding die steeds terugkwam in deze studies is dat schuld tot coöperatief gedrag leidt bij de persoon die zich schuldig voelt. Het effect van schuld op coöperatief gedrag bleek bovendien significant sterker te zijn dan het effect van bijvoorbeeld schaamte (De Hooge, Zeelenberg, & Breugelmans, 2007), angst (Nelissen, Dijk, & De Vries, 2007), of geen emotie (Ketelaar & Au, 2003). Alhoewel onderhandelingen sociale gedragingen zijn waarbij minimaal twee partijen betrokken zijn, heeft bovengenoemd onderzoek zich voornamelijk gericht op de werking van schuldgevoelens op het gedrag van degene die zich schuldig voelt. Uitgaande van de aanname dat schuld een sociale functie heeft, zou men echter ook kunnen verwachten dat de schuldgevoelens ervaren door de ene persoon ook een effect hebben op het gedrag van de andere persoon die betrokken is in de onderhandelingsituatie. Meer specifiek zou men

Schuldgevoelens in (scheidings)onderhandelingen

kunnen verwachten dat de onderhandelingspartner van iemand die zich om een bepaalde reden schuldig voelt (en zich dus coöperatiever opstelt in de onderhandelingen), milder zal reageren op diens misstap. Onderzoeksresultaten spreken deze aanname echter tegen, zoals zal blijken uit onderstaande studies.

Van Kleef et al. (2006) lieten hun studiedeelnemers over een gsm-contract onderhandelen. Daarbij namen de participanten de rol van de verkoper aan en hun opponent die van potentiële koper. Zoals in bovenvermelde studies werden bod en tegenbod via de computer gedaan. Ook hier wisten de participanten niet dat de opponent in de realiteit niet bestond, maar een computerprogramma was. Om hen te doen geloven dat de opponent bepaalde emoties had, kregen ze tussendoor schriftelijk medegedeeld dat hun opponent zich (naar gelang de experimentele conditie) schuldig of, bijvoorbeeld, teleurgesteld voelde. Het resultaat van deze studie was, dat participanten tegenover een onderhandelingspartner die zich schuldig voelde, duidelijk meer eisen stelden en zelfs minder toegeeflijk waren in vergelijking met participanten wiens opponent zich teleurgesteld voelde. Bovendien vonden participanten die een 'schuldige' onderhandelingspartner hadden, dat deze te veeleisend was en te weinig toegeeflijk (dit in tegenstelling tot participanten met een 'teleurgestelde' opponent die exact hetzelfde had geboden als de 'schuldige' opponent).

Wubben, De Cremer, en van Dijk (2009) gebruikten in hun studie een 'public good dilemma'. Dit is een specifiek sociaal-dilemmaspel, waarin de groep de meeste winst boekt als iedereen zo veel mogelijk bijdraagt tot een gemeenschappelijke pot, terwijl het individu meer winst zou kunnen boeken door zo weinig mogelijk bij te dragen. Wubben en zijn collega's kwamen tot het resultaat dat de berichtgeving van schuldgevoelens bij de ene partner aan de andere partner, bij deze laatste persoon leidde tot de conclusie dat de schuldige persoon te weinig bijdrage geleverd had en dat in een volgende ronde van het spel zou moeten compenseren.

Samengevat kunnen we dus stellen dat er twee consistente bevindingen zijn in de hierboven besproken studies naar emoties en onderhandeling: (1) op individueel vlak leiden schuldgevoelens tot meer coöperatief gedrag; (2) op interindividueel vlak worden er (hogere) verwachtingen of eisen gesteld aan iemand die zich schuldig voelt dan aan iemand die zich niet schuldig voelt. Alhoewel deze bevindingen heel interessant zijn, hebben ze toch een aantal beperkingen, met name wat betreft hun ecologische validiteit. Ten eerste werden alle besproken studies uitgevoerd met studenten als deelnemers in plaats van met volwassenen. Ook hadden deze studenten geen relaties met elkaar (gehad), en waren ze dus geen

Schuldgevoelens in (scheidings)onderhandelingen

(ex-)partners. Ten tweede gebeurden de onderhandelingen nooit in het echt, maar altijd met een namaakonderhandelaar en liep de communicatie bijvoorbeeld via een computer. Ten derde werden de emoties (in het geval van onderzoek naar de intrapersoonlijke effecten van schuld op onderhandelingen) kunstmatig geïnduceerd. Om te weten te komen of dergelijke bevindingen ook van toepassing zijn voor volwassenen die in een echtscheidingssituatie verkeren, is het belangrijk om onderzoek door te voeren dat tegemoetkomt aan bovenstaande beperkingen.

Vermeldenswaard is hier het onderzoek van Nancy Baum (2007), die een kwalitatief onderzoek deed met vrouwen die het initiatief tot een echtscheiding genomen hadden. Bij deze vrouwen ging de ervaring van schuldgevoelens gepaard met een overmatig tegemoetkomen aan de ex-partner en de kinderen (bijvoorbeeld niet 'nee' kunnen zeggen tegen bepaalde eisen) en met het zelf geen eisen durven stellen. Recent werden stappen ondernomen om dergelijke bevindingen verder te onderbouwen. Wietzker, Buysse, Loeys en Brondeel (2011) onderzochten via zelfrapportage bij een representatieve steekproef van scheidende individuen in hoeverre schuldgevoelens ten aanzien van de ex-partner samenhangen met verschillende onderhandelingsstijlen (met name toegeeflijk, compromiszoekend, probleemoplossend, vermijdend, en forcerend gedrag). Deze onderzoekers vonden dat een grotere mate van schuld gepaard ging met meer toegeven en probleemoplossend gedrag, en met minder forcerend onderhandelingsgedrag. In een bijkomende vragenlijstenstudie, deze keer met voormalige echtparen, vonden Wietzker, Cook, Loeys en Buysse (artikel onder revisie) dat de ex-partner van iemand die zich schuldig voelt, de neiging heeft om forcerend gedrag te tonen tijdens conflicten en onderhandelingen.

Terwijl de resultaten van deze vragenlijstenstudies gebaseerd zijn op correlaties en er geen controle bestond voor andere factoren die het resultaat zouden kunnen hebben beïnvloed (bijvoorbeeld de reden voor de scheiding), sluiten ze toch aan bij de resultaten van bovenvermelde experimentele studies. Beide methodes van onderzoek hebben voor- en nadelen, maar komen uiteindelijk tot gelijkaardige bevindingen.

Conclusies en implicaties

Over alle studies heen werd gevonden dat schuldgevoelens samenhangen met het stellen van coöperatief gedrag in onderhandelingen door de persoon die zich schuldig voelt. Het feit dat dit verband bestaat, ongeacht de

Schuldgevoelens in (scheidings)onderhandelingen

context van de onderhandelingen of de manier van onderzoek, toont aan dat het om een robuuste bevinding gaat. Bovendien lijken mensen van interactiepartners die zich schuldig voelen compensatie te verwachten.

Deze bevindingen hebben natuurlijk implicaties voor de praktijk. Bijvoorbeeld heerst er in het veld discussie over de plaats die emoties mogen of moeten krijgen in scheidingsbemiddeling. Als het gaat over schuld zou men kunnen stellen dat deze emotie zeker een plaats zou mogen hebben in scheidingsbemiddeling. Dit omdat schuld een emotie is die minder gemakkelijk merkbaar is voor de ander (in tegenstelling tot verdriet of woede). Toegeeflijkheid tijdens scheidingsonderhandelingen die gemotiveerd is door schuldgevoelens, kan bijgevolg door bemiddelaars snel over het hoofd gezien worden. Een bewustwording bij bemiddelaars van dit gegeven is aangewezen. Aangezien schuldgevoelens de sociale functie hebben om de relatie te bewaren of te herstellen, is het belangrijk dat scheidingsdeskundigen zich ervan bewust zijn dat deze emotie een belangrijke rol vervult; immers, indien niet herkend, kunnen schuldgevoelens het evenwicht tussen de onderhandelingspartners danig beïnvloeden.

Anne Wietzker is klinisch psycholoog, scheidingsbemiddelaar, en als wetenschappelijk medewerker verbonden aan de vakgroep Experimenteel-klinische & Gezondheidspsychologie, Universiteit Gent.

Literatuur

- Baum, N. (2007). 'Separation guilt' in women who initiate divorce. *Clinical Social Work Journal*, 35(1), 47-55.
- Baumeister, R.F., Stillwell, A.M., & Heather-ton, T.F. (1994). Guilt – An interpersonal approach. *Psychological Bulletin*, 115(2), 243-267.
- Carnevale, P.J.D., & Isen, A.M. (1986). The influence of positive affect and visual access on the discovery of integrative solutions in bilateral negotiation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 37, 1-13.
- De Dreu, C.K.W., Evers, A., Beersma, B., Kluwer, E.S., & Nauta, A. (2001). A theory-based measure of conflict management strategies in the workplace. *Journal of Organizational Behavior*, 22(6), 645-668.
- De Hooge, I.E., Zeelenberg, M., & Breugelmans, S.M. (2007). Moral sentiments and cooperation – Differential influences of shame and guilt. *Cognition & Emotion*, 21(5), 1025-1042.
- Ketelaar, T., & Au, W.T. (2003). The effects of feelings of guilt on the behaviour of uncooperative individuals in repeated social bargaining games – An affect-as-information interpretation of the role of emotion in social interaction. *Cognition & Emotion*, 17(3), 429-453.
- Nelissen, R.M.A., Dijk, A.J.M., & de Vries, N.K. (2007). How to turn a hawk into a dove and vice versa – Interactions between emotions and goals in a give-some dilemma game. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(2), 280-286.

Schuldgevoelens in (scheidings)onderhandelingen

- Pruitt, D.G. (1983). Strategic choice in negotiation. *American Behavioral Scientist*, 27, 167-194.
- Tangney, J.P. (1995). Shame and guilt in interpersonal relationships. In J.P. Tangney & K.W. Fischer (eds.), *Self conscious emotions* (pp.114-139). New York/London: Guilford.
- Sheets, V.L., & Braver, S.L. (1996). Gender differences in satisfaction with divorce settlements. *Family Relations*, 45, 336-342.
- Spanier, G.B., & Margolis, R.L. (1983). Marital separation and extramarital sexual behavior. *Journal of Sex Research*, 19(1), 23-48.
- 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(1), 124-142.
- Walters-Chapman, S.F., Price, S.J., & Serovich, J.M. (1995). The effects of guilt on divorce adjustment. *Journal of Divorce & Remarriage*, 22(3-4), 163-177.
- Wietzker, A., Buysse, A., Loeys, T., & Brondeel, R. (2011). Easing the conscience - Feeling guilty makes people cooperate in divorce negotiations. *Journal of Social and Personal Relationships*, 29, 324-336.
- Wietzker, A., Cook, W.L., Buysse, A., & Loeys, T. (in voorbereiding). *When appeasement doesn't pay off - Actor and partner effects of guilt in divorce negotiations*. Manuscript under review.
- Wubben, M.J.J., De Cremer, D., & Dijk, E. van (2009). When and how communicated guilt affects contributions in public good dilemmas. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(1), 15-23.

Advertentie

Training tot
KINDERTOLK
 KINDEBLOK
 Voor HBO-professionals en therapeuten



Leer werken met de methodiek 'Het Fluisterkind®'

Meer informatie en aanmelden op: www.kindertolk.nl