

Neurocognitieve verschillend tussen boosheid en teleurstelling in onderhandelingen.

Gepubliceerd: 26-10-2009 Laatste bijgewerkt: 04-05-2024

Het doel van het onderzoek is om te onderzoeken hoe verschillende negatieve emoties verschillende gedragsmatige en fysiologische effecten hebben op tegenstanders in onderhandelingen en hoe deze gedragsmatige of fysiologische effecten elkaar...

Ethische beoordeling	Goedgekeurd WMO
Status	Werving gestart
Type aandoening	Economische en huisvestingsaangelegenheden
Onderzoekstype	Interventie onderzoek

Samenvatting

ID

NL-OMON32873

Bron

ToetsingOnline

Verkorte titel

ADN

Aandoening

- Economische en huisvestingsaangelegenheden

Synoniemen aandoening

n.a.

Betreft onderzoek met

Mensen

Ondersteuning

Primaire sponsor: Universiteit Leiden

Overige ondersteuning: Ministerie van OC&W

Onderzoeksproduct en/of interventie

Trefwoord: Boosheid, Interpersoonlijke emoties, Onderhandelingen, Teleurstelling

Uitkomstmaten

Primaire uitkomstmaten

We willen begrijpen hoe de verschillende gebieden binnen de prefrontale cortex en het limbisch systeem werken die belangrijk zijn bij het maken van beslissingen en het bepalen van het bod in een onderhandeling. Bovendien zijn we geïnteresseerd in welke hersengebieden belangrijk zijn bij de beïnvloeding van andersmans emoties (e.g. boosheid en teleurstelling). We zullen fMRI data en gedragsdata verzamelen van de proefpersonen om dit te onderzoeken.

Secundaire uitkomstmaten

nvt

Toelichting onderzoek

Achtergrond van het onderzoek

Onderhandelingen kunnen erg emotioneel zijn, maar hoe precies beïnvloeden emoties het onderhandelingsproces? ONderozke naar de interpersoonlijke effecten van emoties in onderhandelingen hebben zich vooral gericht op de effecten van boosheid. Wij zijn echter ook geïnteresseerd in de effecten van andere negatieve emoties die vaak gecommuniceerd worden tijdens onderhandelingen. Boosheid en teleurstelling zijn twee negatieve emoties, maar er is uit eerder onderzoek gebleken dat ze niet dezelfde effecten hebben op anderen. Boosheid roept een soort van angst op waardoor het positief kan uitpakken (tegenstanders kunnen besluiten toe te geven), maar als deze angst niet aanwezig is (omdat degene die boosheid communiceert in een lage machtspositie verkeert), dan roept boosheid boosheid op bij tegenstanders en werkt het averechts. Teleurstelling daarentegen roept niet een soortgelijke emotie op bij anderen. Eerder onderzoek heeft aangetoond dat teleurstelling schuld oproept in anderen. Deze schuldgevoelens kunnen er toe leiden dat mensen toe gaan geven in onderhandelingen. Op deze manier kan teleurstelling dus positieve resultaten behalen.

Boosheid en teleurstelling activeren dus waarschijnlijk verschillende hersengebieden in anderen, waardoor het kan leiden tot verschillend onderhandelingsgedrag. Inderdaad heeft eerder onderzoek aangetoond dat de ervaring van boosheid (wat wordt opgeroepen door boosheid) gecorreleerd is aan activatie in de linker prefrontale cortex en de ervaring van schuld (wat wordt opgeroepen door teleurstelling) aan activatie in de anterieure ventromediale prefrontale cortex.

Doel van het onderzoek

Het doel van het onderzoek is om te onderzoeken hoe verschillende negatieve emoties verschillende gedragsmatige en fysiologische effecten hebben op tegenstanders in onderhandelingen en hoe deze gedragsmatige of fysiologische effecten elkaar beïnvloeden. We richten ons op boosheid en teleurstelling, omdat deze twee van de meest gecommuniceerde emoties zijn in onderhandelingen.

Onderzoeksopzet

Deze studie gebruikt een experimenteel design. Proefpersonen zullen een beslismakingstaak uitvoeren op de computer en we zullen hersenactiviteit meten mbv functional Magnetic Resonance Imaging (fMRI) terwijl ze de taak uitvoeren.

Onderzoeksproduct en/of interventie

nvt

Inschatting van belasting en risico

Alhoewel er geen directe voordelen voor de proefpersoon zijn, zullen we veel meer inzicht krijgen in hoe mensen beslissingen maken en hoe emoties anderen kunnen beïnvloeden.

Er zijn geen risico's bij fMRI onderzoek voor mensen die aan de inclusiecriteria voldoen.

Onze resultaten kunnen meer inzicht geven in de effectiviteit van bepaalde emoties. Ze kunnen mensen ook adviseren om eerst de kenmerken van het beslismakingsproces te analyseren voordat men de keuze maakt om bepaalde emoties te communiceren.

De voordelen wegen op tegen de risico's bij de studie.

Contactpersonen

Publiek

Universiteit Leiden

Wassenaarseweg 52
2333AK Leiden
Nederland

Wetenschappelijk

Universiteit Leiden

Wassenaarseweg 52
2333AK Leiden
Nederland

Locaties

Landen waar het onderzoek wordt uitgevoerd

Netherlands

Deelname eisen

Leeftijd

Volwassenen (18-64 jaar)
65 jaar en ouder

Belangrijkste voorwaarden om deel te mogen nemen (Inclusiecriteria)

Deelnemers tussen 18 en 25 zonder een geschiedenis van neurologische ziektes/aandoeningen worden geincludeerd in deze studie. Alle deelnemers zijn rechtshandig en spreken Nederlands. Ze hebben normaal zicht of contactlenzen.

Belangrijkste redenen om niet deel te kunnen nemen (Exclusiecriteria)

Potentiele deelnemers worden van te voren gescreend op metale implantaten, hartritmestoornissen, claustrofobie en potentiële zwangerschap. Ze worden ook gescreend

op hoofdtrauma's, voortijdige geboorte, leerachterstand en een geschiedenis van neurologische of psychiatrische ziektes. Mensen die geen Nederlands spreken of linkshandig zijn worden bovendien geexcludeerd.

Onderzoeksopzet

Opzet

Type: Interventie onderzoek

Blindering:	Enkelblind
Controle:	Geen controle groep
Doel:	Behandeling / therapie

Deelname

Nederland	
Status:	Werving gestart
(Verwachte) startdatum:	22-01-2010
Aantal proefpersonen:	20
Type:	Werkelijke startdatum

Ethische beoordeling

Goedgekeurd WMO	
Datum:	26-10-2009
Soort:	Eerste indiening
Toetsingscommissie:	METC Leids Universitair Medisch Centrum (Leiden)

Registraties

Opgevolgd door onderstaande (mogelijk meer actuele) registratie

Geen registraties gevonden.

Andere (mogelijk minder actuele) registraties in dit register

Geen registraties gevonden.

In overige registers

Register	ID
CCMO	NL29840.058.09