

## Nederlandse samenvatting

### Dutch summary

Dit proefschrift gaat over het effect van het maken van publieke beloftes (*public commitments*) op gedrag. Meer specifiek onderzoek ik in dit proefschrift of het maken van zulke beloftes effect heeft op agrarisch natuurbeheer. Daarnaast onderzoek en beschrijf ik het proces waarin publieke beloftes gedrag veranderen, en onderzoek ik onder welke omstandigheden mensen geneigd zijn om zulke beloftes te maken.

Publieke beloftes worden vaak ingezet als middel om milieuvriendelijk gedrag van mensen te stimuleren. Het maken van publieke beloftes houdt in dat mensen in het bijzijn van anderen beloven hun gedrag te veranderen. Deze techniek is al veel gebruikt in milieupsychologisch onderzoek. Aangetoond is dat mensen die publieke beloftes maakten, meer gingen recyclen (Burn & Oskamp, 1986; DeLeon & Fuqua, 1995; Wang & Katzev, 1990), minder energie gingen gebruiken (Pallak & Cummings, 1976), en vaker de auto lieten staan (Matthies et al., 2006).

In het eerste empirische hoofdstuk van dit proefschrift (Hoofdstuk 2) onderzoek ik de motivatie van boeren voor agrarisch natuurbeheer. Er wordt hierbij een onderscheid gemaakt tussen natuurbeheer dat door de Nederlandse overheid wordt gesubsidieerd, en natuurbeheer waarvoor de boer geen compensatie ontvangt. Om de intentie om aan natuurbeheer te doen te voorspellen, maak ik gebruik van de Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1991), waaraan de variabelen persoonlijke norm en zelfidentiteit zijn toegevoegd. Deze studie laat zien dat de intentie om aan gesubsidieerd beheer te doen wordt voorspeld door de attitude ten opzichte van dat beheer. De intentie om aan niet-gesubsidieerd beheer te doen wordt beter voorspeld door het gebruikte model, en wel door attitude, subjectieve norm en zelfidentiteit. Hoewel er dus duidelijke verschillen zijn tussen gesubsidieerd en niet-gesubsidieerd beheer in termen

van motivatie, sluit het een het ander niet uit: naarmate de intentie om aan gesubsidieerd beheer te doen sterker is, is de intentie om aan niet-gesubsidieerd beheer te doen ook sterker.

In hoofdstuk 3 wordt een interventie getoetst die gericht is op het verbeteren van agrarisch natuurbeheer. Deze interventie bevat zowel informatie (feedback) als een *public commitment* manipulatie. De deelnemende boeren werden verdeeld over drie condities: een groep ontving alleen feedback, een groep ontving zowel feedback als de commitment manipulatie, en een groep was de controle. Zowel voor als na de interventie werden relevante aspecten van natuurbeheer gemeten. Dit onderzoek laat zien dat met name de combinatie van feedback en commitment effectief is in het verbeteren van natuurbeheer. Boeren die beide manipulaties ontvingen, lieten een sterkere wens zien om aan natuurbeheer te doen, vergrootten hun oppervlakte niet-gesubsidieerde natuur, en gingen meer tijd besteden aan natuurbeheer. Boeren die alleen feedback ontvingen, vergrootten ook hun oppervlakte niet-gesubsidieerde natuur, maar lieten verder geen veranderingen zien. Over het geheel genomen waren de effecten van de interventie sterker voor niet-gesubsidieerd natuurbeheer sterker dan voor gesubsidieerd natuurbeheer.

Nu we, op basis van het huidige en ander onderzoek weten dat het maken van commitments succesvol is in het veranderen van (milieu-relevant)gedrag, is het belangrijk te onderzoeken onder welke omstandigheden mensen bereid zijn zulke commitments te maken. In hoofdstuk 4 onderzoek ik dit door het maken van commitments te zien als een structurele oplossing voor een sociaal dilemma. Zo'n dilemma ontstaat wanneer het eigen belang haaks staat op het belang van de groep. Veel milieuproblemen zijn in essentie sociale dilemma's. In het geval van agrarisch natuurbeheer moeten boeren kiezen of zij willen investeren in het verbeteren van de natuur. De kosten daarvan dragen zij zelf, maar de opbrengsten, namelijk de verbeterde natuur, zijn voor iedereen. Dit is een typisch voorbeeld van een publiek goed dilemma, waarbij groepsleden zelf bepalen of en hoeveel ze bijdragen aan de realisatie van

een goed waarvan iedereen de vruchten plukt. Een manier om zo'n dilemma op te lossen is de structuur van de situatie te veranderen; dit wordt een structurele oplossing genoemd. Een voorbeeld van zo'n structurele oplossing is het aanstellen van een leider die bepaalt hoeveel iedereen bij moet dragen. In dit hoofdstuk beargumenteer ik dat het maken van commitments ook een structurele oplossing is. De studies die in dit hoofdstuk worden beschreven laten zien dat mensen bereid zijn te investeren in het maken van commitments wanneer hun mate van dispositioneel vertrouwen en hun mate van situatiespecifiek vertrouwen incongruent zijn. Dat wil zeggen dat mensen die van nature veel vertrouwen in anderen hebben, bereid zijn te investeren in het maken van commitments wanneer zij verwachten dat in het specifieke dilemma waarin ze zitten, mensen weinig zullen bijdragen aan het publieke goed. Voor mensen die van nature weinig vertrouwen in anderen hebben geldt het omgekeerde: zij zijn bereid te investeren in het maken van commitments wanneer zij verwachten dat in het specifieke dilemma waarin ze zitten, mensen veel zullen bijdragen aan het publieke goed.

Hoofdstuk 5 biedt een overzicht van de verschillende manieren waarop publieke commitments worden ingezet om milieuvriendelijk gedrag te stimuleren. In dit hoofdstuk onderzoek ik hoe het kan dat het maken van commitments invloed heeft op menselijk gedrag. Ik stel drie mogelijkheden voor. Ten eerste kan het zo zijn dat het maken van een commitment ervoor zorgt dat mensen het nieuwe gedrag zien als onderdeel van het zelf. Het maken van een commitment om bepaald gedrag te gaan vertonen leidt ertoe dat mensen zichzelf gaan zien als "het soort mensen die dit gedrag vertoont". In dit geval loopt de relatie van het maken van commitments en gedrag via het *zelfconcept*.

Een tweede mogelijkheid is dat mensen een persoonlijke of sociale *norm* ervaren die voorschrijft dat je je houdt aan wat je hebt beloofd. Als het gaat om een sociale norm, houd je je aan je commitment omdat anderen dat belangrijk vinden. Wanneer het gaat om een persoonlijke norm, houd je je aan je commitment vanwege een persoonlijke overtuiging. Vaak

wordt ervan uitgegaan dat mensen zich aan publieke commitments houden vanwege de sociale norm; echter, onderzoek van Kerr, Garst, Lewandowski, and Harris (1997) laat zien dat mensen zich aan beloftes houden ook al er niemand aanwezig om ze op het eventuele verbreken ervan te betrappen.

Ten derde kan het ook zo zijn dat het maken van een publieke commitment het onderwerp waar het om gaat extra saillant maakt; dat de commitment zelf mensen aan dit onderwerp herinnert. Mensen gaan dan bewuster nadenken over het gedrag waar het om gaat en dit proces leidt tot een sterke en centrale *attitude* ten opzichte van het gedrag.

Ik onderzoek in dit hoofdstuk of de milieupsychologische studies die een effect van het maken van publieke beloftes op gedrag rapporteren, ook aanwijzingen geven voor wat betreft de drie voorgestelde processen. Ik kom tot de conclusie dat voor geen van drieën sterk empirisch bewijs is, maar dat het lijkt dat zelfconcept en normatieve overwegingen een belangrijke rol spelen.

In hoofdstuk 6 worden de belangrijkste bevindingen van het huidige onderzoek beschreven. Ook beschrijf ik hier de algemene conclusies en aanbevelingen die voortvloeien uit deze dissertatie. Samenvattend laat dit onderzoek zien dat het maken van commitments succesvol kan zijn in het verbeteren van milieurelevant gedrag, in het bijzonder agrarisch natuurbeheer. Dit succes is uiteraard afhankelijk van de bereidheid van mensen om zulke commitments te maken. Het blijkt dat mensen geneigd zijn te investeren in het maken van commitments wanneer hun mate van dispositioneel vertrouwen en hun mate van situatiespecifiek vertrouwen incongruent zijn. Daarnaast laat dit onderzoek zien dat er drie mogelijke routes zijn waardoor het maken van commitments gedragverandering teweeg brengt: zelfconcept, attitude en normatieve overwegingen.