

Sociale psychologie

Agressie

Wapens, media-inhouden & agressie: opvattingen

Lokken wapens/ agressieve media agressie uit?

- ➔ Vermindering agressie(Freudiaanse visie)
 - Kunnen opgekropte agressie uitleven op andere zaken zoals boksen(als sport)
- ➔ Geen effect op agressie
 - Lijkt zo omdat agressievelingen ervoor kiezen
 - Wapens: lijkt zo door ongelukken& zware gevolgen
 - Aanwezige agressie wordt schadelijker ➔ meer ongevallen
- ➔ Toename agressie bij agressieve mensen
 - Persoonlijkheid als modererende factor
- ➔ Intensifiëring van al uitgelokte agressie
 - Bv agressie na provocatie
- ➔ Leiden **altijd** tot meer agressie

Studietip:

- vraag bij de opvattingen over wapen- en media-effecten af wat onderzoek erover zegt
- Raag je van het onderzoek over effecten van wapens/ media-inhouden af welke opvatting er wel/ niet door gesteund wordt en waarom
- Vraag je af welke implicaties wapen- en media-effecten hebben voor de Freudiaanse visie

Agressie en machtsherstel

- ➔ Verlies van gedragscontrole leidt tot agressie
 - Let op: niet altijd of onbeperkt
- ➔ Mogelijkheid agressie versterker bij blootstelling aan oncontroleerbare aversieve prikkels
- ➔ Oncontroleerbare fysische/ psychische pijn lokt agressie uit of verhoogt ze
 - Bijv. lawaai kan agressie verhogen na provocatie maar enkel als de persoon denkt dat hij niets aan het lawaai kan doen (*fysisch*)
 - Bijv. sociale uitsluiting (*psychisch*) vicieuze cirkel ➔ groep keurt agressie af, wordt verder uitgesloten door groep oww agressie
- ➔ Bij fysische/ psychische pijn vooral tegen contingent reageren iets/ iemand

Azrin, Hutchinson & Hake (1966)

- ➔ Methode
 - Proefdieren: 7 paren duiven: proefduif+sociusduif (➔ gezelschapsduif, waar de proefduif agressief tegen kon gedragen)
 - Situatie: skinnerbox(proefopstelling vooral bij duiven en andere dieren, hok met een soort schakelaar die verlicht was zodat de duiven het in de gaten hadden) met verlichte sleutel
 - 1^e Fase : 1^e sociale niet versterkingsfase; met sociusduif

- Meting basisdebiet agressie; pikken Nooit Versterkt(NV), duiven hadden nergens macht over
- geen aangename prikkels tot stand brengen of onaangename prikkels ontlopen
- 2^e fase: 1^e Niet sociale Versterkings uitdovingsfase, zonder Socius
 - Duif kreeg macht: als duif op de sleutel pikte kreeg de duif voedsel, tot ze het goed door had, daarna kwam er een geluid waarna de duif op de sleutel moest pikken zodat er eten kwam, indien er gepikt werd zonder het geluid dan kregen ze niets
 - Versterking dus alternerend met uitdoving
- 3^e fase: 1^e sociale V.U.-fase; met Socius
- 4^e fase: 2^e sociale N.V.-fase; met Socius
- 5^e fase(met 12paren, verschillende sociusduiven waren te fel gehaend): 2^e Sociale V.U.-fase: met Socius

➔ Resultaat

- Meting: duur(sec) agressie tegen socius
 - Tijdens uitdoving (vergeleken met)
 - Tijdens ermee gejukte intervallen van N.V.-fase
- Resultaat
 - 1 fase: 15 sec
 - 3^e fase: 339sec
 - 4^e fase: 18sec
 - 5^e fase: 258sec
 - Acuut verliezen van macht lokt agressie uit!

Vervolgonderzoek

- ➔ Hadden duiven in voorgeschiedenis geleerd dat agressie→ voedsel
- ➔ Duiven in isolatie opgevoed
 - Wel gedrag geleerd waarmee voedsel verworven wordt(pikken op hoofd ouder→ bek open→ voedsel)
 - Nooit geleerd: competitie voor voedsel
- ➔ Zelfde gedrag als niet-geïsoleerd opgevoede
- ➔ Agressie dus niet omdat het 'instrumenteel is' om voedsel te krijgen

Studietip

- Vraag je bij de diverse argumenten voor agressie als machtherstel af welke onderzoeken er iets over zeggen
- Zelfde oefening in omgekeerde richting: wat betekenen de diverse experimenten in dit hoofdstuk voor deze visie?

Attitudes en gedrag

1. Attitudes
 - 1.1. Klassieke attitudebegrip
 - 1.2. Verbale zelfbeschrijving als meting
 - 1.3. Cognitieve dissonantietheorie (*de moeilijkste theorie!*)
 - 1.4. Evaluatieve-respons-besmettingshypothese
2. Recent onderzoek over attitudes & - verandering

Het klassieke attitudebegrip (enkel uit de slides, notities leren)

- ➔ Vakterm voor gezindheid, mentaliteit, instelling
 - Niet verwarren met 'attitude' uit dans
- ➔ Geesteshouding(dispositie) tov object
 - Kan tastbaar voorwerp zijn, bezigheid, groep mensen, ideologie
 - Aspecten:
 - Cognitief→ je denkt iets te weten over het object (vb. mensen binnen de Katholieke kerk vinden dat de K.K zich niet genoeg heeft aangepast aan de tijd)
 - Affectief→ hoe je je erbij voelt (vb. hoe die mensen binnen de K.K zich erover voelen)
 - Motivatieel (conatief)→ wat ze eraan willen doen (vb. de mensen willen de K.K. veranderen[bijv. door een enquête])
 - Georganiseerd systeem→ 3 aspecten interdependent
- ➔ Ontstaan door leerproces(niet aangeboren)
- ➔ Determinant van evaluatieve aspect van gedrag
 - Relatief duurzaam
 - Pre-situationeel
 - Bestond al voor de situatie, kan ook niet beïnvloed worden door de situatie
 - Richtinggevend & dynamiserend
 - Zowel richting(wat ja doet)
 - Bepalen hoe intensief (hoe sterker de attitude hoe intenser)
 - Zeer verschillende gedragingen t.a.v. zeer verschillende concrete objecten

Interesse voor attitudes

- ➔ Inter-individuele verschillen & intra-individuele stabiliteit evaluatief gedrag→ idee dat interne factor gedrag stuurt
- ➔ Als attitudes de vermeende kenmerken hebben
 - Krachtig middel tot gedragsverklaring en – voorspelling

- Veel gedragingen van 1 pers in verschillende situaties: allemaal uitingen van dezelfde attitude
- Goedkoop & effectief middel tot gedragsverandering
- ➔ Met als gevolg grote belangstelling van...
 - Maatschappijwetenschappen
 - Precieze en gedetailleerde beschrijving
 - Verspreiding in bevolking
 - Sociale psychologie
 - Oorzakelijke mechanismen
 - Beleidsmakers
 - Verklaring allerlei problemen

Zelfbeschrijving als meting?

- ➔ Attitude niet observeerbaar(covert)
- ➔ Meting vaak via zelfbeschrijving sofisticatie ~doel
 - Sociologie/ persoonlijkheidsleer: zeer gedetailleerd
 - Sociale psychologie: rudimentaire meting verdedigbaar
 - Soc. Psy willen niet de attitude van 1 pers kennen, of voorspellingen doen voor 1 pers, maar voor groepen mensen, die ze dan gaan vergelijken➔ meting gelijk over alle condities? ➔het belangrijkste
- ➔ Soms 'attitude = zelfbeschrijving' maar toch helder onderscheid aanbevolen
 - Attitude= interne dispositie
 - Zelfbeschrijving: (verbale) attituderespons/-gedrag
- ➔ Implicatie: zelfbeschrijvingen 'voorspellen & verklaren gedrag'

Verbale zelfbeschrijving & overt niet-verbaal gedrag

- ➔ Zwakke relatie – niet-verbaal gedrag
- ➔ Diverse 'verklaringen' / 'oplossingen'
 - Voorwaarden meting
 - Specificiteit, situatie, tijdsafstand...
 - Bijkomende gedragsdeterminanten
 - Subjectieve norm
 - Waargenomen gedragscontrole
 - Vereniging attitudebegrip
 - Attitude tegenover gedrag

Stel: je hebt een goede attitude voor veel uitgaan en ook voor veel studeren, na een tijdje zal duidelijk worden welke van de 2 de grootste attitude heeft

3. Attitudeverandering

- ➔ Beter: verandering attituderespons
- ➔ Verschillende wegen naar attitudeverandering onderzocht

- Die vraag gaat al vele decennia lang, makkelijk om aan onderzoeksgeld te komen omdat attitudes het gedrag zou kunnen veranderen, vroeger vaak defensie die dit sponsorde omdat ze er misschien wel voordeel uit konden halen bij propaganda, ondertussen gesponsord door commerciële organisaties omdat ze die dan kunnen gebruiken bij reclame
- Bllotstelling aan attitude-object
 - Met andere prikkels: klassieke conditionering
 - Afzonderlijk: contactconditionering
 - Veel onderzoek over de vraag als je een product waar mensen oorspronkelijk neutraal tegenover staan samen aanbied met iets waar ze positief tegenover staan zullen ze dat dan ook positiever gaan zien
 - Zie hoofdstuk gehechtheid: antwoord op vorige vraag, ja, men gaat dat dan positiever zien
- Verbale overreding(bron-boodschap-ontvanger)
 - Wanneer kan je iemand van een bepaalde mening laten afstappen en zo zijn attitude zal veranderen
 - Hoe spelen al die verschillende zaken op elkaar in; zijn er bepaalde ontvangers die makkelijker overstappen van mening, die dus open staan tegenover andere meningen
- Eigen gedrag
 - Cognitieve consistentie
 - Bv. Cognitieve dissonantie→ de meest belangrijke theorie voor verandering van attitudes
 - ⇒ Verschillende onderzoeken hiernaar (zie Nuttin-Festinger = 2^e puntje)
 - Verschillende theorieën die beginnen op hetzelfde punt; mensen ernaar streven om zo weinig mogelijk tegenstrijdigheden in hun leven te hebben
 - Evaluatieve gedragsaansteking
 - Nuttin & festigner

Een postbeslissingexperiment Brehm (1956)

methode

- ➔ Zou het kunnen als je mensen laat kiezen tussen voorwerpen gaat, hoe aantrekkelijk ze die voorwerpen vinden, dan afhangen wat ze gekozen hebben kan het omgekeerde ook gebeuren
- ➔ Methode:
 - 8objecten beoordelen= predecisiemeting attitude
 - Hoe graag wil je het? (0→7)
 - Deelnemer krijgt 'als dank' één object
 - Controleconditie: aangeduid door proefleider

- De pl koos zelf wat de dn kreeg
 - Andere condities: kiezen tussen 2 door de pl aangeduide
 - O.V.: verschil aantrekkelijkheid klein- groot
- Postdecisiemeting attitudes
- A.VV.: verschil pre- & postdecisiemeting voor gekozen & verworpen object
 - += object 'aantrekkelijker'
 - -= object 'minder aantrekkelijker'
 - Hetgeen je niet kiest wordt harder gedevalueerd dan wanneer je het wel kiest
 - Treedt alleen maar op als je je keuzen als onherroepelijk beschouwd

Cohen (1962)

methode

- ➔ Hij liet mensen tegen hun eigen overtuiging pleiten, keek daarna of het pleiten voor een andere overtuiging de overtuiging van de dns veranderde
- ➔ Dekmantel: 'rellen op campus'
- ➔ Dns: studenten
 - Tegen politie-optredten bij campusrellen
 - Individueel opgezocht in studentenkamer
- ➔ O.V.:
 - Wel vs niet argumenten voor politieoptreden 'nuttig voor het onderzoek'
 - Indien taak: beloning 50cent, 1\$, 5\$, 10\$
- ➔ A.V.: attituderespons politieoptreden
 - 1= niet , 7= wel terecht

Resultaten

- ➔ 10cent:
 - Komen uit boven het schaalgemiddelde van 4, hun mening was veranderd
- ➔ 1\$
 - Hun mening is redelijk veranderd
- ➔ 5\$
 - Hun mening is licht veranderd
- ➔ 10\$
 - Geen gunstigere mening tegenover het politieoptreden, hun mening is bijna tot niets veranderd
- ➔ Conclusie: hoe geringer de beloning hoe groter de verandering van mening
- ➔ Iets eigenaardigs wat niet in de grafiek staat
 - Al die mensen wat gevraagd werden om argumenten te geven voor het politieargumenten gaven ze allemaal, niemand weigerde

Cognitieve dissonantietheorie(1)

- ➔ geheel kennis= systeem cognitieve elementen
- ➔ Relatie tussen 2 cognitieve- of kenniselementen
 - Consonant= ene volgt uit de andere
 - Dissonant= tegengestelde van het ene volgt uit het andere
 - Irrelevant=noch consonant, noch dissonant
 - Relaties ~psycho-logica!
- ➔ Totale grootte dissonantie of consonantie in deel van systeem rond 2 elementen
 - Belang van 2 centrale elementen
 - Gewogen proportie dissonante & consonante relaties van elk element met andere elementen
- ➔ Dissonantie aversier ➔ motivatie reductie
 - Sterke van motivatie ~grootte totale dissonantie
- ➔ Reductie kan op diverse manieren
 - Belang cognities veranderen
 - Consonante cognities toevoegen
 - Bron van dissonante cognities devalueren
 - Inhoudelijke verandering cognitie
 - Vooral dit lechanisme van belang voor attitudeverandering
- ➔ Welke cognitie wordt veranderd?
 - Gemakkelijks te veranderen cognitie
 - Weerstand ~
 - Interpretatiebreedte
 - Dwingend karakter achterliggende realiteit
 - Voorbeelden relatieve weerstandgegevens:
 - Gedrag-< omgevingcognities
 - Over covert gedrag < over overt gedrag
 - Covert gedrag is makkelijker te veranderen dan overt gedrag

Implicaties voor keuzes

- ➔ Weten dat je iets niet hebt gekozen
 - Devalutaite niet gekozen voorwerp = discriminerende herwaardering
- ➔ Als
 - Object ongeveer over attractief leek als gekozen object
 - Consonante relaties keuze niet 'verklaren'
 - Dwang
 - Rekening houden met anderen

Implicaties voor zelfoverreding

- ➔ Standpunt verdedigen ➔ attitude verandering

→ Als

- Standpunt tegen attitude ingaat
- Het om belangrijk standpunt en gedrag gaat
- Attitudecognitie minst weerstand biedt
 - Gedrag eenduidig & niet te ontkennen
 - De cognitie van het gedrag moet moeilijker te veranderen zijn dan het veranderen van de attitude
- Consonante relaties het gedrag niet 'verklaren' (niet veranderen)
 - Dwang
 - Ervoor pleiten want het was onder dwang
 - Beloning
 - Voor iets pleiten omdat je een beloning kreeg
 - ...

Beloning volgens cognitieve dissonantietheorie

→ Cognitie over beloning is

- Net genoeg om gedrag uit te lokken(gedwongen inwilliging)
- Vooral: consonant met gedragscognitie
 - Naarmate de beloning groter is zal de cognitie aan belang winnen

→ Naarmate beloning groter is

- Cognitie over beloning belangrijker
- Totale dissonantie cluster 'ik denk X, ik zeg Y kleiner'

→ Attitudeverandering omgekeerd evenredig ermee

Verskil onderzoek o.g.v. cognitieve dissonantie met zender-ontvanger paradigma

→ Verschaffer van informatie = wiens attitude verandert

→ Focus op contra-attitudinale boodschap

- Zender-ontvanger paradigma: niet noodzakelijk

→ Belang informatie

- Niet~overtuigende karakter
- Wel ~dissonantieverhogende of – verlagende effect

→ Belang waargenomen vrijheid

Radio-experiment Nuttin & Beckers, 1969 'studie 2' p.252-254

→ Taak: argumenten geven over oud examensysteem

→ Dekmantel: interview voor radioprogramma

- Noot: enkele condities komen uit radio -en TV-experiment

→ 'Na onverwacht kort' experiment

- Dns hebben tijd + lijkt 'echt' + vrijheid te weigeren

→ Condities

- Basislijn

- Tegen oud systeem (= pro-attitudinaal), geen beloning
 - Voor oud systeem (= contra-attitudinaal)
 - 200BF vs. 20 vs. 0 vs. Deprivatie
 - Er werd een dissonantie gecreëerd
- ➔ Attituderespons: 17-ptsschaal
(17=max. + oud systeem)

Gedachtegang rol 'beloning' in onderzoek nuttin en beckers (p 229)

- ➔ Consonante cognitie? Tv- en radio studies
 - Ja: verandering bij deprivatie > bij kleine beloning
 - Nee: conditie 'geen beloning' = grote beloning
- ➔ Ontstellende beloning, examenpuntensysteem
 - Ja: grote verandering bij extreem grote beloning
- ➔ Ontstellende bejegening? Blaamstudie
 - Ja: even grote verandering bij onverwachte blaam
- ➔ Ontstellende situatie? Kledingstudie
 - Ja, verwarrend element voldoende

Studietip

Naast de gegevens over de rol van de beloning gaan nog andere bevindingen van nuttin e.a. in tegen predicties uit de cognitieve dissonantietheorie. Welke gegeven zijn dat en welke predicties uit de theorie spreken ze tegen?

Evaluatieve gedragsaansteking

- ➔ Evaluatieve kenmerken zelfbeschrijving ~voorafgaand verbaal gedrag
 - Verandering zelfbeschrijving ~richting gedrag
- ➔ Bij contigüiteit verbaal gedrag – zelfbeschrijving
 - Alleen als zelfbeschrijving snel na verbaal gedrag volgt
- ➔ ~emotionele opwinding of verwarring
 - >verwarring → >invloed voorafgaand verbaal gedrag
- ➔ Uitbrenging respons heeft lange-termijn invloed
- ➔ Attituderespons verandert
- ➔ Niet attitude
- ➔ Veralgemeent niet

Stelling 8

- ➔ Zie dia's + p 241

Recent onderzoek metingen (aspecten van) attitudes

➔

- ➔ Diverse metingen niet ~zelfbeschrijving, zoals
 - Fysiologische metingen
 - Affectieve priming test
- ➔ Voordelen
 - Meting niet ~sociale wenselijkheid
 - Meting vaak niet bewust te controleren
- ➔ Praktische beperkingen
 - Eisen apparatuur/omstandigheden/scoring
 - Slechts aspect(vaak affectief) van attitude
 - Voorspelling gedrag?

Voorbeeld impliciete meting: affective priming test

- ➔ Respondent ziet achtereenvolgens
 - Foto(of naam) van een lid categorie
 - Woord
- ➔ Taak : snel valentie van woord aangeven
 - reeks proefbeurten met manipulatie van
 - Categorie
 - valentie woord: pos vs neg
 - Snelheid bij + & - woorden
- ➔ = meting associatie tussen groep met + en – gedachten

altruïstisch = prosociaal gedrag

hulpverlening in acute noodsituaties

- ➔ Levensgevaarlijke reedsituaties altijd door vrijwilligers

Overzicht

- ➔ Inleiding
 - Definitie ‘altruïstisch’ gedrag
 - Link/ verschil met andere thema’s
- ➔ Onderzoek over determinanten (van al dan niet helpen in noodsituaties, vooral in acute nood)
 - Aantal omstaanders en de kans om hulp
 - Individuele verschillen?
 - De rol van waarden en normen
- ➔ Conceptueel-theoretische beschouwingen
 - Naar een integratie
 - Uitgangspunt: alleen vs. samen?

Def. Altruïstisch gedrag

➔ Probleem intentie (meting/relevantie)

- Bedoeling om mensen te helpen
- Mensen ernaar vragen, is het wel relevant wat men erbij zeggen
- Gedrag met alleen maar de intentie om te helpen
 - ⇒ Elk gedrag waarbij het lijkt om mensen te helpen maar ook lijkt dat de “dader” ook andere bedoelingen heeft $\neq$ altruïstisch gedrag
- Bestaat ‘echt’ altruïstisch gedrag?
 - ⇒ Doen mensen ooit wel eens iets om alleen maar mensen te helpen, zonder er iets voor terug te willen
 - Vb. iemand redent en je eigen leven riskeren, kan ook om zichzelf beter te doen voelen ! stel hij sterft, hij gelooft in een leven na de dood
 - Het is irrelevant voor degene die gered wordt + eindeloze discussie intentie $\neq$ niet meetbaar

Aanknopingspunt andere thema's

➔ Agressie

- Als je de situatie krijgt om agressie toe te passen = altruïstisch gedrag, en omgekeerd

➔ Sociale activering

- Effect van louter de aanwezigheid van anderen op gedrag van mensen → ook toepasbaar op altruïstisch gedrag

➔ Impliciete en expliciete invloed

Verschil met veel andere thema's

➔ Onderzoek minder theory-driven

➔ Omgang met zelfbeschrijvingen door centrale onderzoekers

Rode draad in hoofdstuk

➔ (Niet) helpen sterk **situationeel** bepaald

- Minder afhangt van het **karakter** dan vaak gedacht werd

➔ Zelfbeschrijving biedt geen goede verklaring

- Discrepancie zelfbeschrijving – andere gegevens
- Zelfbeschrijving als gedrag op zich

➔ Centrale vragen

- Hoe de invloed van de situatie verklaren?
 - ⇒ Geen sluitend antwoord!
- Waarom zeggen mensen zo vaak dat ze noodsituatie niet waargenomen of begrepen hebben

⇒ Speculatief antwoord!

Onderzoek bystandereffect

➔ Diverse varianten

- ⇒ Niet allemaal klakkeloos overgenomen
- Noodsituatie met gevaar voor helper
 - ⇒ Rookeperiment(zie verder)
- Noodsituatie zonder gevaar voor helper
 - ⇒ Gevallen vrouw experiment
- Anonieme hulp mogelijk
- 'sociale noodsituatie'
 - ⇒ Epilepsie experiment
- Noodsituatie niet acuut/ virtuele aanwezigheid (mail naar meerdere mensen)

➔ Diverse varianten ➔ verschillende theoretische implicaties!

Noodsituatie met gevaar voor helper: vraag & methode

➔ Gaat die brand meer of sneller vaak of trager doorgegeven worden met veel getuigen

➔ Dekmantel: onderzoek over specifieke problemen die het leven in een grote stad met zich meebrengt, ze moesten over hun ervaringen vertellen

➔ Situatie:

- ze moesten ter voorbereiding een vragenlijst invullen, vervolgens naar andere ruimte voor interview , de dns dachten dus dat het eigelijke onderzoek nog niet bezig was
- Steeds meer en meer rook door het ventilatiesysteem
 - ⇒ Vraag: wat gaan de dns doen als ze dit merken
- Als dns niet reageerde dan werd de rook uitgezet en dan kwam de proefleider binnen, zo konden ze het nog aan de pl zeggen

➔ O.V. aantal aanwezigen

- 3 ~condities
 - ⇒ 1dn
 - ⇒ 3dns, alle 3 echte deelnemers, dus geen pseudodns
 - ⇒ 3, 1 echte dn en 2 pdns, pdns mochten niet op de rook reageren
 - Zo kon het gedrag van de andere dn goed geobserveert worden

➔ A.V.: 4

- Latentie merken rook (onopvallende observatie)
 - ⇒ De dns werden stiekem geobserveert, zo konden ze zien hoelang het duurde tot ze de rook opgemerkt hadden, uiterlijke kenmerken
 - Vb. naar het ventilatorsysteem kijken en langer dan normaal blijven kijken
- Latentie melding na merken rook

- ⇒ De mensen in die wachtkamer konden de rook melden door naar de gang te gaan, in de gang stond een pl te wachten aan wie ze de rook konden melden, ze konden ook wachten tot de pl binnen kwam
- In hoeveel gevallen worden binnen de 6min de rook gemeld
- ➔ De 3 A.V.'s met elkaar vergelijken → **bevooroordeelde vergelijking!**
- ➔ A priori veel meer kansen om de brand te melden als je met 3'en bent dan als je alleen bent
- De situatie met 3dns vergelijking met de statistieke kans om het melden van brand bij een groepje van 3 mensen die elkaar totaal niet beïnvloeden

Theoretische kans op hulp in groep van 3(hypothetische dns-groepen) **STATISTIEK**

- ➔ Kans op hulp = kans dat 1, een duo of het 3-tal helpt
- ➔ Dit is simpelst te schatten als (1-kans dat niemand helpt)
- ➔ Hoe groot is kans dat niemand helpt?
 - Kans dat 1 dn niet helpt is dan (1- geschatte kans op hulp)
 - Geschatte kans op hulp door 1 dn te schatten via observatie gedrag van enige getuige
 - Kans dat meerdere gebeurtenissen onafhankelijk van elkaar optreed= product van kansen
 - Dus kans dat niemand helpt = $(1 - \text{kans dat dn alleen helpt})^3$
- ➔ Kans op hulp indien geen invloed dus = $1 - (1 - \text{kans dn alleen helpt})^3$
- ➔ Latentie opmerken
 - Alleen : gemiddeld 5sec
 - Samen: gemiddeld 20 sec
- ➔ Mogelijke verklaringen
 - Sociale vergelijking
 - ⇒ Zien hoe de andere reageren en hun eigen gedrag daaraan aanpassen
 - Sociale competitie
 - ⇒ Het is stoerder en cooler als je je koelbloedig voordoet, ze hebben mss wel door dat er mogelijk brand is maar doordat ze daar met andere zitten, doen ze niets
 - Kosten-baten analyse
 - ⇒ Wat kost/baat het mij als het brand en ik doe niets
 - ⇒ Wat kost/baat het mij als het brand en ik doe wel iets
 - ⇒ Wat kost/ baat het mij als het niet brand en ik doe iets
 - ⇒ Wat kost/ baat het mij als het niet brand en ik doe niets
 - Het verschil is te groot om het te doen,
 - Vb in groep kunnen ze als een bangerik worden beschouwd
 - Impliciete invloed
 - ⇒ Kan van toepassing zijn in de situatie met 2 dns

Anonieme hulp mogelijk: vraag & methode

- ➔ Dekmantel: gesprek over privéproblemen
 - Wegens privacy via intercom
- ➔ Situatie:
 - Dns(dn + psdns op band) apart in cel
 - 1 psdn 'heeft epilepsie' en krijgt aanval
 - Alleen zieke kan tijdens aanval via intercom praten
 - Dn weet 'dns horen zieke, niemand anders hoort hem
- ➔ O.V.
 - Aanwezigheid: dn, dn + psdn ; dn+psdns
 - Wel/niet kennismaking zieke (4-psdnsconditie)
- ➔ *Grafiek slide 7!*
 - Steeds minder hulp naarmate er meer psdns zijn MAAR indien de psdn die aanval krijgt zich voorstelt zal de dn er makkelijker op reageren
 - Als de hulpverlening eerst begint krijgt ge snel makkelijk mensen die mee helpen

Studietip

Vraag je bij elk experiment af hoe je de resultaten zou kunne verklaren als je alleen deze gegevens had

Oerweeg daarbij de mogelijke rol van...

Sociale competitie

Kosten-baten analyse

Sociale vergelijking

Impliciete sociale invloed

Elementen model Darley & Latané

- ➔ Verklaring Darley & Latané zie slide 21

Diffusie van gedeelde verantwoordelijkheid

- ➔ Gedeelde verantwoordelijkheid
 - Zichzelf zien als niet enige verantwoordelijke
 - Als meerdere mensen aanwezig zijn
- ➔ Diffusie van verantwoordelijkheid
 - Denken dat andere verantwoordelijkheid nemen
- ➔ Als veel mensen aanwezig zijn die niet (kunnen) weten of anderen helpen

Kritiek op theorie

- ➔ Verklaart effect kennismaking niet
- ➔ Niet experimenteel gefundeerd
 - 2 processen (zelfde effect toetsbaar?)
 - Locus bystander-effect in sequentie

Zelfbeschrijving 'reden' voor niet-helpen

- ➔ Niets gemerkt

- ➔ Wist niet dat het noodgeval was
- ➔ Dacht dat iemand anders al aan het helpen was
- ➔ Durfde niet helpen
- ➔ Slachtoffer niet in verlegenheid brengen

Problemen met zelfbeschrijving

- ➔ Soms ongeloofwaardig/aantoonbaar onjuist
 - BIJV; DIEFSTAL/ ONDUIDELIJK? SAMEN MINDER RISKANT
 - Bijv. gevallen vrouw: tactvolle hulp mogelijk
- ➔ Gedrag kan tot zelfbeschrijving leiden
 - Bijv 'niet opgemerkt' intermitterend negatief versterkt (wegname schuldgevoel)
 - Cirkelredenering mogelijk!
- ➔ Zelfbeschrijving geen verklaring
- ➔ Gemotiveerde perceptie situatie

Naar een integratie

➔