

SOCIALE BEÏNVLOEDING

H 1: SOCIALE ACTIVERING

2 rode draden:

- 1) inhoudelijk thema: maakt het een verschil uit of je al dan niet alleen bent bij het uitbrengen van gedrag?
- 2) onderzoeksmethode

thema:

- het effect van de aanwezigheid op zich
- ‘mere presence’ = blote, niet-gericht beïnvloedende sociale aanwezigheid

Onderzoekers moeten ervoor zorgen dat de aanwezige ander(en) zo weinig mogelijk gedrag uitbrengt dat gericht is op het beïnvloeden van het bestudeerde individuele gedrag.

Iemand kan op 2 manieren aanwezig zijn:

- 1) in dezelfde ruimte aan dezelfde individuele taak werken = coactief publiek (Floyd Allport)
- 2) iets anders doen dan het bestudeerde individu = passief publiek

FACILITATIE OF BELEMMERING?

Beter alleen?

Creatief denken en handelen: Gedraag je je vindingrijker in de alleensituatie of in de sociale situatie?

Creativiteit en passief publiek

Ader en Tatum:

Methode:

- studenten werden individueel geïnterviewd en moesten tests invullen
- tafel met drukknop + elektroden
- op aselechte wijze = toevallig kwam een deel van de deelnemers in de alleenconditie en de overige werden per twee naar het lokaal gebracht
- voor één deelnemer was de rode drukknop onbereikbaar = passieve publiek
- om de 10sec kregen de deelnemers een elektrische schok

- door op de knop te duwen werd deze schok met 10sec uitgesteld = enige reddende respons waarmee de deelnemer macht of gedragcontrole kon verwerven
- => experimentele proefopzet met twee condities (alleen of samen)
- ov
 - = de experimentele factor die de onderzoeker manipuleert
 - aanwezigheid van passief publiek
- av
 - = de variabele waarop het effect van de ov wordt nagegaan
 - creatief gedrag
- er werd verwacht dat de deelnemers al het mogelijke zouden doen om pijn te ontwijken, dr:
 - 1) knop indrukken
 - 2) zo vaak als nodig om de pijn te ontwijken
- negatieve versterker = knop induwen en uitstek van schok => heeft een positief effect op de verdere probabilliteit van het gedrag (knop indrukken)
- latentietijd = tijd tussen de eerste schok en het bereiken van de maatstaf of de reddende respons als verworven kon worden beschouwd
- sommige deelnemers liepen gewoon weg

Resultaten en conclusie:

- sociale en gedragswetenschappers verwachten dat sociale aanwezigheid een positief effect heeft
- de resultaten spraken die verwachting tegen: in de alleenconditie waren er 4x meer geslaagden en had de traagst lerende 20 of 40min minder nodig dan de snelste uit de samenconditie
- alle deelnemers uit de alleenconditie slaagden
- in de samenconditie duurde het langer om de reddende respons te leren en eenmaal onder de knie, sloofden ze zich nodeloos uit
- duidelijk sprake van sociale beïnvloeding: de deelnemers in de alleenconditie gedroegen zich anders dan de deelnemers in de sociale conditie
- richting effect: de passief toekijkende medestudent belemmerde het creatieve denken en handelen van de deelnemers = sociale belemmering
- nieuwe vragen:
 - algemeenheid van de sociale belemmering?
 - Verklaring van de sociale beïnvloeding?: het waarom, het beter begrijpen of het verdiepen van het inzicht in de onderliggende processen

Sociale belemmering: een algemeengeldig effect?

Algemeenheid kan op verschillende manieren nagegaan worden:

- 1) of het verschijnsel in andere omstandigheden of bij andere gedragingen optreedt
- 2) of het bij andere soorten optreedt

1) **Pessin:** in andere omstandigheden of bij andere gedragingen:

- klassieke anticiperende methode: woordenlijst waarbij de deelnemer zo snel mogelijk moet voorspellen wat het eerstvolgende woord is
- elke deelnemer deed deze taak 2x:
 - alleensituatie

- passiefpubliekconditie: Pessin keek door een deurraam
- binnen-proefpersoonmanipulatie: alle deelnemers kwamen achtereenvolgens in de verschillende condities
 - zo waren de erfelijkheidsfactoren en de hele voorgeschiedenis van alle deelnemers constant
- tussen-proefpersoonmanipulatie: de deelnemers werden op toeval verdeeld over de condities
- contrabalanceren
 - = het manipuleren van een variabele waarin we als onderzoeker of in een specifiek experiment niet echt geïnteresseerd zijn maar die dient om ongewenste systematische effecten te neutraliseren
 - evenwichtige rotatie, beurtregeling van condities en lijsten
- ook hier trad een duidelijk sociaal belemmeringseffect op

2) Het optreden bij andere soorten:

- levert informatie op over de verklaring van menselijk gedrag
- geldt des te meer naargelang de onderzochte diersoort verder af staat van de mens

Gates en Allee: conditionering op vrouwelijke kakkerlakken

- benieuwd of de kakkerlakken in groep sneller leerden dan alleen
- lichtschuwe diertjes in fel verlicht doolhof geplaatst met op het einde een donkere fles boven een pan met water
- het naar de donkere vluchten werd neg versterkt door het beëindigen van de lichtprikkel
- tussen-proefpersoonmanipulatie:
 - alleenconditie
 - twee coactieve condities
- sociale belemmering trad op

Allee en Masure: volwassen Shell-parkieten

- lichtprikkel werken positief versterkend
- vonden in doolhof sneller licht en voedsel in een alleenconditie dan in een coactieve dyadeconditie

Besluit:

- zowel bij mensen als bij dieren sociale belemmering
- zowel bij een passief toekijkend als bij een coactief publiek

Toch beter niet alleen?

De invloed van publiek op oog-handcoördinatie

Travis: introduceerde een sociale factor in een algemeen psychologische proefsituatie

Methode:

- met de hand het uiteinde van een soepele stift tegen de buitenrand van een draaischijf die 1 omwenteling per sec maakte
- kreeg 10 punten als de deelnemer de stift tijdens een volledige rotatie op een klein doelschijfje wist te houden
- fouten geregistreerd

- alleensituatie: individuele trainingszittingen
- wanneer plafond van trainingen bereikt was: geen vooruitgang meer mogelijk, hoe goed ze zich ook inspanden om de taak nog beter uit te voeren, werd de sociale factor aangebracht: plots bezoek van doctoraatsstudenten

Resultaten:

- Travis koos van de twee topdagen voor het publieke optreden de piekreeks waardoor de deelnemers meer kans kregen om uit te blinken in de alleensituatie -> kan een vertekend beeld opleveren
- zijn studenten presteerden gemiddeld beter als ze voor het publiek hun behendigheid demonstreerden dan als ze in een alleensituatie hun uiterste best deden
- we vinden hier dus het tegengestelde van een sociaal belemmeringseffect
- relevantie:
 - 1) oog-handcoördinatie speelt in ontelbare omstandigheden een cruciale rol, kan levensreddend zijn
 - 2) over het verwerven en uitbrengen van psychomotorisch gedrag, leertaken die voor alle deelnemers even nieuw zijn

Sociale facilitatie: een algemeengeldig effect?

Chinese insectenkenner **Chen**: werkmieren

- in een gesloten fles half gevuld met fijn zand, geprepareerd om nestbouwen nauwkeurig te kunnen meten
- 1ste, langste periode: elke mier was alleen
- 2de periode: coactieve paren
- 3de periode: coactieve triade
- steeds werden dezelfde dieren in constante omstandigheden geobserveerd
- mieren in de coactieve condities begonnen 6x sneller te werken en produceerden per mier 3x meer nestmateriaal

Bayer: eetgedrag wordt beïnvloed door de aanwezigheid van soortgenoten

- verzadigde kippen die alleen niks aten, aten 2/3 van hun normale portie als een andere kip bij hen werd geplaatst

Harlow: ratten die bij aanvang hetzelfde gewicht hadden

- om de dag aten ze alleen of coactief
- het gemiddelde gewicht opgegeten voedsel lag hoger als de proefdieren met zijn tweeën coactief aten

Gates en Allee, Ader en Tatum: ontsnappen aan een aversieve prikkel (= afkeer veroorzakend) werd geïnhibeerd door de aanwezigheid van een ander

Hosey, Wood, Thompson en Druck: hoe snel duizendpoten door een gang liepen om te ontsnappen aan een aversieve lichtprikkel als ze alleen waren versus met twee

- de duizendpoten ontsnapten sneller aan de aversieve prikkel in het gezelschap van een andere duizendpoot dan alleen

Heeft publiek ook invloed op typisch menselijke functies als redeneerprocessen?

Floyd Allport: reactie op sociale groepsprickeling

- bedekte of coverte responsen = intellectuele of impliciete responsen
- deelnemers moesten 5 taken zo snel en zo goed mogelijk doen:
 - 1) doorstreeptest: klinkers in kranten doorstrepen
 - 2) perspectiefomkeringtaak
 - 3) getallen v 2 cijfers uit het hoofd vermenigvuldigen
 - 4) vrije associatietask: woord + woorden die daarbij te binnenschieten opschrijven
 - 5) redeneertask: zoveel mogelijk tegenargumenten op puntdichten
- alle deelnemers voeren deze taken twee keer uit:
 - alleen: tegelijk maar in afzonderlijk cellen aan dezelfde taken
 - coactieve conditie: aan dezelfde tafel in groepen van 4,5 pers
- bij de vergelijking v beide condities werden de effecten v vermoeidheid en competitie zoveel mogelijk uitgeschakeld
 - vermoeidheid: door de verschillende proeven in afwisselende volgorde uit te voeren
 - competitie: door ervoor te zorgen dat de deelnemers elkaars prestaties niet konden vergelijken
- bij elke taak was er een kwantitatieve toename in de coactieve conditie
- andere onderzoekers vonden vergelijkbare effecten met een passief toekijkend publiek
- bij elke taak werden ook de kwalitatieve aspecten geëvalueerd => sociale belemmering duidelijk bij de kwaliteit van de argumenten en redeneringen (overwegend goede argumenten in de alleenconditie)
- een passief of coactief publiek helpt vaak ook (Social Psychology)
 - = positieve sociale beïnvloeding
 - = sociale facilitatie
 - = versnellen, intensifiëren en meer frequent uitbrengen van een klaarliggende respons ten gevolge van een suggestieve sociale prikkeling
 - = een toename van veeleer kwantitatieve aspecten
- besluit: het zijn de uitwendige overneembare responsen (schrijven) die sociaal gefaciliteerd worden. De impliciete of intellectuele denkresponsen worden veeleer sociaal belemmerd door een coactieve aanwezigheid

Socialefacilitatieparadigma: gebruikt bij het bestuderen van sociale beïnvloeding

- passiefpubliekparadigma
- coactiefpubliekparadigma

=> de eerste experimenten leverden positieve effecten op van de aanwezigheid van anderen = facilitatie

=> gaandeweg ook belemmeringseffecten

Guerins: sociale facilitatie wordt hier onterecht gebruikt voor belemmering

Bob Zajonc: theorie om sociale belemmering en bevorderingseffecten te verklaren (socialeactiveringstheorie)

EEN INTEGRATIE: ZAJONCS

SOCIALEACTIVERINGHYPOTHESE

Het gebeurt vaak dat onderzoekers een experiment uitvoeren om een vraag te beantwoorden, maar dat de gegevens die ze verzamelen het antwoord op een heel andere vraag blijken te bevatten, ofwel aanwijzingen bevatten dat de onderzoekers een andere vraag hadden moeten stellen.

- hangt af van de openheid en creativiteit
- van de lezers van hun onderzoeksverslagen

Ader en Tatum: hadden eigenlijk geen belangstelling voor sociale beïnvloeding => hierdoor is de kans klein dat deze onderzoekers de experimentele feiten ongewild hebben beïnvloed door hun eigen verwachtingen

proefleidereffect = als onderzoekers door de manier waarop ze proeven uitvoeren het resultaat ongewild in de verwachte richting duwen.

Conditieblind = de persoon die betrokken is bij de manipulatie weet zelf niet tot welke conditie de deelnemers of proefdieren behoren

alle andere onderzoek rond dit effect: wel geïnteresseerd in het thema, de probleemstelling wetenschappelijk zijn deze experimenten vrij rudimentair, primitief: geen vooruitgang voor het inzicht of het begrijpen van de effecten

Bob Zajonc: schoolvoorbeeld voor een creatieve wetenschappelijke doorbraak

De inductieve opbouw van de hypothese

Een gemeenschappelijke noemer in facilitatie- en inhibitiestudies?

- 1) zoeken naar één gemeenschappelijke noemer
 - leek weinig waarschijnlijk dat een ordening onder categorieën gebaseerd op wie-wat-waar of wanneer enig nut zou hebben: doordat er tegenstrijdige effecten werden gevonden
 - gaandeweg ontstond het vermoeden dat de richting van sociale beïnvloeding samenhang met de moeilijkheid voor de deelnemer of het proefdier
 - hypothese = een stelling (thesis) die een onderzoeker voorlopig aanneemt of onderstelt mbt de samenhang tussen onafhankelijke en afhankelijke variabele
 - **hypothese van Zajonc:** dat moeilijke gedragingen geïnhibeerd en dat gemakkelijke taken gefaciliteerd werden door de aanwezigheid van een passief publiek of een coactieve ander
 - sociale facilitatie bij relatief gemakkelijke taken
 - performantie = het uitbrengen van aangeleerd gedrag (hier: relatief makkelijker of beter geworden gedrag)
 - Zajonc herschikte talrijke al gepubliceerde experimenten
 - inductie = een redenering die van het bijzondere naar het meer algemene gaat
 - de onderzoeker zoekt een meer algemene eigenschap of een ruimer verband
 - **Zajonc's veralgemening:** sociale belemmering hangt vooral samen met leergedrag; sociale facilitatie vooral met performantie

- **Allport**: categoriseerde zijn bevindingen langs de dimensies kwantiteit vs. kwaliteit en uitwendig observeerbare gedragingen vs. impliciete denkresponsen

De rol van de dominante respons

- 2) hoe komt het dat leergedrag sociaal belemmerd en performantie sociaal gefaciliteerd wordt?
 - Responscompetitie = de toestand waarin een prikkel tegelijk incompatibele responsen oproept en waarbij de handelende persoon maar één respons tegelijk kan uitbrengen
 - dominante respons = de respons die bij een concreet individu in een situatie van responsconditie de hoogste waarschijnlijkheid heeft om uitgebracht te worden, het meest klaarliggende gedrag
 - we kunnen ook de relatieve dominantie van responsen onderling vergelijken
 - de andere responsen zijn de meer ondergeschikte responsen, liggen lager in de rangschikking, klasse, categorie
 - Zajonc: het verwerven of leren van nieuw gedrag kunnen we beschouwen als een verschuiving in de responsiërarchie van verkeerde naar juiste dominante responsen
 - bij aanvang van het leren zijn de foute responsen nog dominant, geleidelijk worden de juiste dominant
 - belemmering komt dan neer op het maken van meer fouten
 - facilitatie komt neer op het uitbrengen van meer juiste responsen
 - sociale belemmering en sociale facilitatie kunnen we nu beschouwen als éénzelfde psychologisch effect: een toename van de uitbrenging van dominante responsen

De rol van fysiologische opwinding

- 3) treedt het effect van de uitbrengingsprobabiliteit van dominante responsen alleen op bij bloot-sociale aanwezigheid of kan het effect ook onder gebracht worden in een groter geheel?
 - bepaalde factoren kunnen gedrag in een bepaalde richting drijven of sturen
 - **veronderstelling van Zajonc**: bloot-sociale aanwezigheid heeft een niet-gericht, algemeen activerend effect op de uitbrenging van dominante responsen
 - hoe komt het dat sociale aanwezigheid een activerend of opwindend effect heeft?
 - Behoort tot het domein van de biologische psychologie: de psychofysiologie
 - sociaalpsychologen kunnen wel en verband leggen
 - **Zajoncs socialeactiveringshypothese**:
 - bloot-sociale aanwezigheid leidt tot een verhoging van niet-gerichte activering
 - dit leidt tot verhoging van de uitbrengingsprobabiliteit van dominante responsen
 - als juiste responsen dominant (bij gemakkelijke taken of performantie) leidt dit tot sociale facilitatie
 - als verkeerde responsen dominant zijn (bij moeilijke taken of leergedrag) leidt dit tot sociale belemmering

De uitdagende kracht van de abstractie

Zajonc maakt gebruik van een hoog niveau van abstractie:

- het bestudeerde gedrag wordt descriptief benaderd

- opgevat als onderling sterk verschillende fenomenen

Het gaat er volgens hem om te begrijpen wat er wezenlijk verandert en fundamenteel gebeurt bij blote aanwezigheid.

Verbanden leggen tussen abstract gedefinieerde grootheden is het basisinstrument van elke wetenschappelijke analyse.

Concrete fenomenen beschrijven is meestal niet relevant, wel het abstract formuleren van een probleemstelling: een uitdagende en kwetsbare operatie.

Het gevaar is dat de onderzoeker de draagwijdte of omvang van de betekenis van een abstract geformuleerde schakel in een hypothese beperkt of overschat.

De definitie van het concept dominante respons houdt in weren geen enkele beperking in tot leergedrag of performantie of tot juiste en foute responsen: dominante responsen zijn responsen die op dat moment gelden

Zajonc stelt dat blote aanwezigheid een voldoende voorwaarde is voor een stijging van de uitbrengingprobabiliteit van dominante responsen.

Een toetsbare want falsifieerbare hypothese

Voorspellend onderzoek = een vorm van analyse waarbij de samenhang tussen twee of meer variabelen gebruikt wordt om op grond van de ene variabele een voorspelling te formuleren over de andere.

- => hangt nauw samen met het beheersen of beïnvloeden van de voorspelde fenomenen
- => nuttig maar onderstelt niet noodzakelijk dat de onderzoeker begrijpt of kan verklaren

Hoofddoel van de wetenschap: beter inzicht verwerven.

- Inzicht verhelderen, wetenschappelijk verklaren veronderstelt vooruitgang maken in het begrijpen of cognitieve greep krijgen op de fundamentele samenhang tussen factoren die de fenomenen meebepalen.
- Bewijzen dat een verklaring de definitief juiste is lijkt een overmoedige illusie.
- Veel onderzoek pretendeert bewezen te zijn, maar heeft een zwak wetenschappelijk niveau.
- Vaak vervullen nauwkeurige metingen of experimenten geen andere functie dan dat ze bepaalde effecten op meer betrouwbare wijze beschrijven.

De stevigheid van het fundament waarop de vooruitgang van wetenschappelijk inzicht steunt hangt vooral af van de toetsbaarheid van de hypothese.

Het echt wetenschappelijke werk begint na de constructie van een weerlegbare hypothese.

Wetenschapsfilosoof Karl Popper: belang benadrukt van de weerlegbaarheid

- een hypothese of theorie is niet te verifiëren = de juistheid ervan bewijzen
- wat wel met zekerheid kan bewezen worden is dat een verklaring niet algemeen geldig is: zekerheid over de onjuistheid

Voorlopig de meest plausibele theorie of hypothese: die het langst pogingen tot weerlegging of falsifiëring overleeft

Een hypothese is maar nuttig als de hypothese in zich de kiemen draagt van haar eigen verwerping.

HYPOTHETISCH-DEDUCTIEVE TOETSING

Proberen enkele hypothesen te falsifiëren of te weerleggen.
Zajonc heeft hier ook aan meegewerkt.

Sociale aanwezigheid veroorzaakt een toename van dominant gedrag

Deelhypothese 1: Blote aanwezigheid leidt tot een verhoging van de kans op uitbrenging van dominante responsen

- falsifiëren betreft de invloed van sociale aanwezigheid op processen die los staan van belemmeren of bevorderen, door:
 - sociale aanwezigheid manipuleren
 - op voorhand bepalen welke responsen als dominant of ondergeschikt worden beschouwd (responshiërarchie)

Door de onderzoekers aangebrachte responshiërarchie

Zajonc en Sales:

- 1) eerste fase:
 - deelnemers moesten woorden uitspreken uit een onbekende taal (Turks) = nieuwe verbale gedrag
 - de aanbiedingsfrequentie werd gemanipuleerd binnen elke individuele deelnemer
 - de aanbiedingsfrequenties en de stimuluswoorden werden over de deelnemers gecontrabalanceerd: elk woord werd in elke frequentie categorie even vaak gebruikt
 - de onderzoeker kon op die manier de relatieve dominantie en ondergeschiktheid van elk woord objectief bepalen
- 2) tweede fase
 - ov: alleen of passiefpubliekconditie
 - pseudoherkenningstaak:
 - de Turkse woorden op een scherm geprojecteerd (heel kort en dikwijls onmogelijk om te herkennen) moesten de deelnemers bij elke flits hardop zeggen welk woord hij meende herkend te hebben, anders gissen
 - in feite geen woorden maar zwarte kriskras lopende lijntjes + af en toe Turkse woorden = opvulitems
 - av: aantal keer dat de woorden (voor elk van de frequentie categorieën) uitgebracht worden tijdens de pseudo-herkenningstaak
 - resultaat: meer dominante responsen werden uitgebracht in de sociale conditie => een passief toekijkend publiek leidt tot een verhoging van het aantal dominante responsen
 - => de onzekerheid van de wetenschapper is kleiner geworden en de aannemelijkheid van de hypothese groter

Commentaar:

- de experimentele conditie wordt facilitatieconditie genoemd: misleidend want er kunnen geen foute of juiste responsen uitgebracht worden

- voornaamste doel pseudoherkenningstaak: toegang krijgen tot responshierarchie
 - bepaalde woorden meer en andere minder dominant laten worden
 - deelnemers moesten Engelse tekst lezen om te verhinderen dat ze de woorden van buiten zouden leren
 - onmiddellijk daarna kregen ze de gelegenheid om enkele woorden zomaar uit te brengen
- het volstond volgens Zajonc dat een soortgenoot aanwezig was zodat er meer dominante gemaakte woorden uitgebracht zouden worden dan in de alleenconditie

Dominante kleurvoorkeurrensen

Goldman: soortgelijke falsifiëringstoets die op 3 punten verschilde van de pseudoherkenningsproef:

- 1) voorkeur voor kleuren
- 2) vooraf bestaande responshierarchie
- 3) coactieve situatie

I. eerste fase

- deelnemer moest de kleur opschrijven die hij op dat moment het meest aantrekkelijk vond
- voor elke individu werd vastgesteld wat de meest dominante kleurvoorkeurrensen waren

II. tweede fase

- alleen en in groep met 4 co-actoren (zonder elkaar gericht te kunnen beïnvloeden)
- in de coactieve conditie lag het uitbrengen van dominante responsen hoger dan in de alleenconditie

=> het samenbrengen van mensen zal op zich volstaan om de uitbrenging te bevorderen van de individueel meest actief geladen voorkeur

Sociale aanwezigheid leidt tot toename van activering

Deelhypothese 2: bloot-sociale aanwezigheid heeft een niet-gericht, algemeen activerend effect op de uitbrenging van dominante responsen

Palmar Sweat Index (PSI):

- mensen transpireren meer bij verhoogde fysiologische activiteit
- meten dmv aan vinger plastic folie met gaatjes => geeft aan hoeveel klieren zweet afscheiden
- als indicatie van activering of opwinding

Martens:

- voor taak: geen verschil tussen gem. PSI metingen
- complexe motorische taak: alleenconditie vs. passief toekijkend publiek
- na taak: meer opwinding in coactiefpubliek (een toename in PSI)
- resultaat: sociale belemmering van het leren (komt overeen met socialeactiveringhypothese)

Bell, Loomis en Cervone:

- gebruikten bloeddruk meting
- bloeddruk was hoger bij studenten die tegelijk met een ander een reactiesnelheidtaak uitvoerden
- studenten die de taak samen met iemand anders uitvoerden reageerden ook sneller
- => sociale facilitatie trad op van zowel een eenvoudige als van een meer complexe taak
- => tegen socialeactiveringhypothese, maar moet genuanceerd worden: de moeilijke taak werd moeilijk genoemd vanuit het feit dat deze langer duurde en niet omdat deze ook echt moeilijker was

Bloot-sociale aanwezigheid een voldoende voorwaarde?

Cottrell, Wack, Sekerak en Rittle: vroegen zich af of een niet-toekijkend publiek ook een sociaal activerende invloed uitoefende door zijn blote aanwezigheid

- hernamen het experimenten van Zajonc en Sales met de pseudoherkenning van Turkse woorden
- alleenconditie + twee sociale condities: toekijkend publiek en blote aanwezigheid (geen belangstelling)
- maakten gebruik van pseudodeelnemers = gedragen zich alsof ze echte deelnemers zijn, maar zijn in feite medewerkers van de proefleider die zich op gestandaardiseerde wijze gedragen (stooge, confederate)
- juiste respons: het woord dat de deelnemer zei kwam overeen met een Turks woord
- => resultaat: een toekijkend publiek zorgde ervoor dat de uitbrenging van dominante responsen toenam
- het maakte geen verschil of de deelnemer alleen was vs. samen met twee in de bloot-sociale conditie => blote aanwezigheid was geen voldoende voorwaarde voor sociale activering
- hoe het al dan niet toekijken conceptueel vertaald moet worden of verder onderzocht moest worden lieten Cottrell hier onbesproken.
- Latere publicatie: evaluatievrees zorgde voor een verhoogde fysiologische activiteit => gevolg is activering van dominante responsen

Definitieve falsifiëring of vertrekpunt voor meer rigoureuze toetsing?

Bij elke deductieve toetsing van een hypothese staan we voor een klassiek moment.

Het volstaat in principe dat een onderzoeker de voldoende voorwaarde als een onafhankelijke variabele manipuleert met als controleconditie de niet-toediening van de voldoende voorwaarde.

Als er geen verschil optreedt tussen de conditie met de voldoende voorwaarde en de conditie zonder de voldoende voorwaarde dan is de stelling gefalsifieerd of weerlegd. => biedt geen zekerheid over onjuistheid, maar verhoogde onzekerheid over de juistheid.

Cottrell: onderzocht of blote aanwezigheid voldoende is voor sociale beïnvloeding

- validiteit kon niet betwijfeld worden want procedure was identiek aan die van Zajonc
- strategie was goed uitgekend: alleenconditie had strategische functie

Zajonc stelt niet dat blote aanwezigheid een noodzakelijke of enige voorwaarde is.

Er kunnen andere factoren zijn: evaluatievrees, faalangst.

De onderzoeker moet blijven openstaan voor nieuwe toetsbare formuleren.

Wetenschappelijk spaarzaam: geen méér ingewikkelde verklaringen aanhouden als een minder ingewikkelde het even goed doet.

Moeilijk om de analoge effecten bij dieren te relateren aan evaluatievrees of faalangst.

Zajonc's hypothese is spaarzaam omdat ze dezelfde verklaring voorstelt bij mens en dier, voor zowel facilitatie als belemmering.

Kritiek op Cottrell: proefleider verzorgde in de alleenconditie de dia's op 2 meter afstand, zelfde afstand als in de sociale condities + bleef in contact met de deelnemer via intercom

Een geniaal stringente deductieve toets

Hoe kan de vraag of blote aanwezigheid van een passief of coactief publiek een voldoende voorwaarde is voor het activeren van dominante responsen beantwoord worden in een situatie waarin evaluatievrees of geen echte alleenconditie niet ter zake doen?

Zajonc, Heingartner en Herman: kakkerlakken in E-doolhof (vergelijkbaar met Gates en Allee)

Methode:

- kenmerken nieuwe proefopzet:

1. onderzoeken over evaluatievrees een voldoende voorwaarde was dmv de keuze van proefdieren:
 - kakkerlakken lijden waarschijnlijk niet aan evaluatievrees of faalangst
 - proefleider en kakkerlak geen soortgenoot: het proefdier was in de alleenconditie dus echt alleen
2. helft van de proefdieren werd getest in rechte piste en andere helft in kruisvormig doolhof
3. telkens een alleenconditie en ofwel een coactieve ofwel een passief-publiekconditie (liepen alleen maar in aanwezigheid van publiek)
4. blootsociale condities: een niet-gerichte activering => als deze niet-gerichte sociale activering evenveel gerealiseerd wordt in bloot-sociale als in coactieve condities; dan wordt het plausibel om coactieve effecten ook spaarzaam te verklaren op basis van niet-gerichte activering.

- Waarom een piste én een doolhof?

Proefdieren zijn naïeve deelnemers = als hij voor de eerste keer in de proefsituatie is en nooit eerder analoge doolhofproeven heeft leren uitvoeren.

In de piste zijn de dominante responsen de juiste: hoe sneller het proefdier wegloopt, hoe sneller het aankomt.

In de doolhof zijn de foute responsen dominant, althans bij de eerste lesbeurten: hoe sneller het wegloopt, hoe sneller het in doodlopende gangen terechtkomt en misschien nog enkele malen de verkeerde richting inslaat.

Resultaten en conclusie:

Zajonc verwachtte een tegengesteld effect van een identieke sociale-beïnvloedingfactor bij een piste vs. een doolhof zowel voor bloot-sociale als voor coactieve aanwezigheid.

Veronderstelde dat:

- 1) twee leersituaties verschilden van elkaar omdat ze verschilden qua relatieve dominantie van juiste vs. verkeerde responsen
- 2) dat bloot-sociale aanwezigheid een voldoende voorwaarde was om tegengestelde effecten te realiseren van niet-gerichte sociale activering. In de piste zou de snelheid waarmee de

fles bereikt werd groter zijn in de sociale condities dan in de alleencondities. In de doolhof zou de snelheid waarmee de fles bereikt werd kleiner zijn in de sociale condities dan in de alleencondities.

In de doolhof: sociale belemmering

In de piste: sociale facilitatie.

We hebben te maken met een deductieve falsifiëringstoets (Gates en Allee: inductief experiment) van de verklaringshypothese van Zajonc. De socialeactiveringshypothese kan volledige betrekking worden bij deze resultaten.

Betekenis van de bijdrage van dit experiment:

- 1) mere presence is een voldoende voorwaarde voor het opstarten van het hele sociale beïnvloedingsproces
- 2) sociale belemmering en sociale facilitatie kunnen allebei verklaard worden op basis van de soort responsen die op het moment van het leren relatief dominant zijn (piste: juiste, doolhof: foute)
- 3) De effecten zijn niet te wijten aan gerichte sociale beïnvloeding: gelijkheid tussen resultaten bij coactief en passief publiek

Kakkerlakken zijn inderdaad geen mensen

Neurologische processen verlopen bij de mens en insect volgens zeer vergelijkbare wetmatigheden.

De vraag blijft: is het wetenschappelijk verantwoord om de verklaring van sociale beïnvloeding bij dieren te beschouwen als pertinent voor het beter begrijpen van analoge verschijnselen bij de mens?

Markus:

- dekmantel/ coverstory:
 - zorgt ervoor dat vraagkenmerken, sociale wenselijkheid, evaluatievrees van de experimentele situatie worden verdoezeld
 - groepsprocessen zouden worden onderzocht
- alleenconditie, blootsocialeconditie, toekijkend-publiekconditie
- gemeten: tijden die nodig waren voor
 - moeilijke taken: laboratoriumjas aantrekken en uittrekken
 - makkelijke taken: eigen schoenen uittrekken en aantrekken
- resultaat:
 - moeilijkere taak duurde langer in de blootsocialeconditie dan in de alleen conditie
 - makelijkere taak duurde langer in de alleenconditie dan in de blootsociale conditie

Schmitt, Gilovich, Goore en Joseph:

- dekmantel: experiment over sensorische deprivatie
- gemakkelijke taak: intypen van hun naam
- moeilijke taak: eigen naam achterstevoren intypen met cijfers tussen de letters
- drie condities: alleen, blote aanwezigheidsconditie, conditie met evaluerende ander
- resultaat:
 - tijd nodig voor het gewoon intypen van de naam was korter in de aanwezigheidsconditie dan in de alleenconditie
 - tijd nodig voor het achterstevoren intypen van de naam met cijfers tussen de letters was langer in de aanwezigheidsconditie dan in de alleenconditie

GRENZEN AAN SOCIALE FACILITATIE EN INHIBITIE?

Voldoende voorwaarde: impliceert niet dat andere factoren geen invloed kunnen uitoefenen op hetzelfde verschijnsel.

Opdat een wetenschappelijke theorie op ondubbelzinnige wijze toetsbaar zou zijn is het belangrijk de grenzen van het verklaarde fenomeen helder af te lijnen. Bv sociale activering: sociale beïnvloeding van individueel gedrag

Cruciaal verschil tussen alleen vs. groepssituaties: individuele prestatie is in het eerste geval voor iedereen glas helder en in het tweede geval is vaak alleen het product van de groep observeerbaar.

Aiello en Douthitt: 3 grote groepen

- 1) drive theories: niet gerichte sociale activering ten gevolge van blote aanwezigheid
- 2) hypothesen: evaluatievrees
- 3) distractietheorieën: verstoring van informatieverwerking ten gevolge van afleiding door anderen

ENKELE TOEPASSINGEN

Hoofddoel: te laten zien op welke manier sociaalpsychologen de wereld bevragen.

- begrijpen waarom ze die vragen stellen
- begrijpen waarom het antwoord gezocht wordt op die manier

Twee toepassingen worden hieronder voorgesteld.

Dominante persoonsbeoordelingen

Mensen worden in onze samenleving overstelpt met bevragingen: de waarde van dergelijke bevragingen is vaak twijfelachtig.

Er wordt vaak weinig rekening gehouden met de situatie waarin mensen hun mening geven. Veel sociaalpsychologen houden zich bezig met de vraag hoe we tot een oordeel komen over onszelf en anderen?

- de eerste indruk
- groepslidmaatschap
- individueel gedrag

=> sociale cognitie = mechanismen die mee bepalen hoe we denken over onszelf en anderen

Thomas, Skitka, Christen en Jurgena: de manier waarop de deelnemers de proefleider beoordeelden

- gedroeg zich vriendelijk vs. onvriendelijk
- vragenlijst invullen: alleen vs. coactieve situatie
- resultaat: vriendelijke proefleider gem. positiever beoordeeld + dit verschil was extremer in de coactieve situatie dan in de alleen situatie

Leven en dood en blote aanwezigheid

Maatschappelijk relevant risicogedrag: autorijden

- rijden in een alleenconditie met rechtdoorlopende piste is een gemakkelijke taak
- rijden in een doolhof is een moeilijke taak

Blote aanwezigheid van anderen zal een activerend effect hebben.

- Gemakkelijke deeltaken zullen frequenter worden uitgebracht
- bij moeilijkere deeltaken, zoals bij vele onverenigbare responsalternatieven zullen er meer fouten worden gemaakt in de sociale dan in de alleenconditie
- het sociaal faciliteren van gemakkelijke versnellingsresponsen zal de moeilijkheid verhogen

De jeugdige leeftijd verhoogt niet de kans op fouten maar de met leeftijd typisch samenhangende omstandigheden.

Er is geen hemelsbrede kloof tussen het laboratorium en het dagelijks leven, het gaat erg vaak om gedragsverschijnselen die als fenomeen zeer banaal zijn.

H 2: MACHT en ONMACHT

Macht is een centraal begrip in de studie van gedrag. Vrijwel elke gedragsequentie kan beschreven worden ahv de concepten stimulus-, gedrag- en versterkingcontrole. In dit hoofdstuk zullen we het vooral hebben over gedragcontrole of de macht van het handelende individu op het of de andere. We bespreken daarom de basisterminologie, die ook in andere hoofdstukken aan bod zal komen!

KLASSIEKE CONDITIONERING ALS BRON VAN STIMULUSCONTROLE

Basisprincipes

Klassieke conditionering: Een neutrale prikkel wordt herhaaldelijk aangeboden met een prikkel die wel een respons uitlokt, de onvoorwaardelijke prikkel. Deze heeft dan ook, in tegenstelling tot de neutrale prikkel, een stimuluscontrole op de (bestudeerde) respons!

Doordat ze samen voorkomen, kan het zijn dat het op den duur de neutrale prikkel op een reactie uitlokt die lijkt op de respons van de onvoorwaardelijke prikkel. De neutrale komt dan allen voor, ze is de voorwaardelijke geworden!

Schokkende stadnamen: een voorbeeld van onderzoek

Corteen en Wood onderzochten of mensen op oorspronkelijk neutrale woorden konden reageren 'alsof het pijn deed'.

De deelnemers moesten enkele taken uitvoeren, waarbij ze elektrische schokken kregen aan de rechterhand en aan de linkerhand waren elektroden gehangen.

In de 1^e fase, de leerfase, boden de onderzoekers via hoofdtelefoon 3 keer een reeks woorden aan (12, waarvan 3 een stadsnaam). Bij elke stadnaam volgde een schok. De lengte van alle woorden was gelijk.

In de tweede fase kregen ze geen schokken meer. Alle apparatuur bleef wel. De 'concentratietest' volgde. Via het ene oor kregen ze een tekst die ze moesten herhalen, terwijl kwamen er in het andere oor andere woorden (testwoorden): 3 stadnamen en 3 niet-stadnamen uit de vorige fase en 3 nieuwe stads- en 3 nieuwe niet-stadnamen. De huidresponsen werden gemeten.

De onderzoekers gingen na of ze na de leerfase op de 'gekende' stadnamen zouden reageren zoals mensen op pijn reageren. (GHR)

De stadnamen uit de leerfase lokten vaker een GHR uit dan de niet-stadnamen. Dit was zelfs bij stadnamen die niet uit de leerfase kwamen!

Een groep deelnemers die niet aan de leerfase had deelgenomen, toonde zelden een GHR, dus ook geen verschil tussen stads- en niet-stadnamen!

Wat hier opmerkelijk is, is dat de reactie niet beperkt bleef tot de stadnamen uit de leerfase. Bovendien trad het op, terwijl de deelnemers zich in de testfase niet bewust waren van het optreden van de stadnamen: niemand kon de woorden noemen achteraf, omdat ze zo geconcentreerd waren op de tekst.

Het blijkt dus mogelijk mensen te leren reageren op iets wat oorspronkelijk volkomen neutraal is, alsof het om iets vervelends gaat! Dit gebeurt via prikkelveralgemening!

Wat leren we bij klassieke conditionering?

Oorspronkelijk werd het lerende individu geacht een verband te leggen tussen de voorwaardelijke prikkel en de onvoorwaardelijke reactie.

Dit werd herzien, want de ontstane reactie lijkt niets gemeenschappelijk te hebben met de onvoorwaardelijke prikkel.

Dan dacht men dat klassieke conditionering was wat men nu signaalleren noemt, waarbij het individu leert dat er een samenhang is tussen de voorwaardelijke prikkel en de onvoorwaardelijke, waardoor de voorwaardelijke stimuluscontrole krijgt. Men kan voorspellen.

Naast signaalleren of het leren van voorspelbaarheid is er de laatste decennia veel aandacht voor wat men evaluatief leren of evaluatieve conditionering noemt. De neutrale prikkel raakt 'beladen' met de evaluatieve waarde van de onvoorwaardelijke prikkel, omdat geleerd wordt dat de voorwaardelijke prikkel qua betekenis iets te maken heeft met de onvoorwaardelijke! (neemt hij hem echt over of slechts 'doen denken aan'...? → nog in vraag)

Baeyens, Eelen en Van den Bergh onderzochten of mensen een persoon (on)aantrekkelijker gaan vinden als ze deze persoon herhaald samen zien met een (on)aantrekkelijk iemand.

Na het plaatsen van elektroden, lieten ze de deelnemers foto's van personen beoordelen (Dit was om te weten welke de deelnemers aantrekkelijk vonden). = leerfase

Men koos dan de 3 aantrekkelijkste, de 3 minst aantrekkelijke en 12 neutrale foto's. Ze toonden de gezichten in paren. Er waren drie soorten: aantr – neutraal; onaantr – neutraal en neutraal – neutraal.

Daarna moesten ze nog eens de aantrekkelijkheid van de gezichten uit de leerfase beoordelen. En tenslotte moesten ze voor elke oorspronkelijk neutraal gezicht zeggen welk erop was gevolgd in de tweede fase.

Gezichten die gepaard waren gegaan met een (on)aantrekkelijk gezicht werden achteraf als (on)aantrekkelijker beoordeeld.

Deze evaluatieve conditionering trad op ongeacht of de deelnemers zich bewust waren van de samenhang. Zo gingen ze er al van uit dat de samenhang was waargenomen als ze na een neutraal gezicht een (on)aantrekkelijk aantoonden, of dat nu het juiste was of niet! (maatschappelijke en praktische relevantie zelf over reflecteren)

Het was mogelijk ook deze vorm van leren die bij **Corteen en Wood** optrad, al laat hun proefopzet niet toe een onderscheid te maken tussen signaalleren en evaluatief leren (zelf nagaan).

We wijzen nog op de theoretische relevantie van dit type van onderzoek voor categorieën van gedrag die we gaan bespreken in bespreken in H4 (gehechtheidgedrag) en H5 (attituderesponsen). Signaalleren en evaluatief leren treden op bij allerlei prikkels.

Het is niet nodig dat de voorwaardelijke en de onvoorwaardelijke prikkel uit dezelfde categorie komen. Hoeveel dit kan gaan wordt gesuggereerd in een onderzoek van **Staats en Staats** die lieten zien dat zinvolle lettergrepen een gunstige of ongunstige evaluatieve betekenis kunnen verwerven als ze herhaaldelijk gevolgd worden door woorden met respectievelijk een positieve of negatieve betekenis.

Samengevat leren we bij klassieke conditionering een gedrag te vertonen als reactie op een andere

prikkel dan de prikkel die het gedrag bij het begin van het leerproces uitlokte. (stimuluscontrole)

Voorwaarden voor klassieke conditionering

Sneller:

Meestal treedt er een sterkere klassieke conditionering (KC) op naarmate de onvoorwaardelijke prikkel een meer extreme betekenis heeft. Ook de samenhang in ruimte en tijd tussen de neutrale en onvoorwaardelijke prikkel is van belang. Verder treedt er een sterkere KC op beide prikkels vaker samen optreden! Of wanneer de prikkels van nature lijken samen te horen.

Ook de volgorde van de onvoorwaardelijke en neurale prikkel speelt een rol. Bij signaalleren gaat het sneller als de neutrale prikkel eerst komt, dan samen, dan als tweede (begrijpelijk als je wil voorspellen). Ook bij evaluatief leren gaat de conditionering makkelijker als de neutrale prikkel voorafgaat, al treedt er ook gelijktijdige en terugwaartse conditionering op.

Voor signaalleren is er verder een logische samenhang nodig tussen beide prikkels! Contingentie is hier belangrijker dan contingüiteit.

De samenhang tussen de prikkels moet ook bewust waargenomen worden.

Moeilijk wanneer al een andere voorwaardelijke prikkel de onvoorwaardelijke voorspelt.

Signaalleren is gevoelig voor 'occasion setting' (met de voorwaarde van een 3^e prikkel, dan leer je dat het enkel in die omstandigheid doorgaat).

Bij evaluatief leren is contingentie niet belangrijk.

Het treedt ook op als het individu zich niet bewust is van het verband.

Minder gevoelig voor 'occasion setting' en dus makkelijker te veralgemenen.

Verandering van de voorwaardelijke respons

Als een neutrale prikkel door signaalleren een voorwaardelijke prikkel is geworden, blijft hij niet altijd controle houden op de voorwaardelijke respons.

Als het individu herhaaldelijk geconfronteerd wordt met de voorwaardelijke prikkel zonder de onvoorwaardelijke prikkel, zal de voorwaardelijke respons verdwijnen = uitdoving. Die respons kan wel vrij snel weer aangeleerd worden zodra de voorwaardelijke en onvoorwaardelijke prikkel weer samen optreden. Het is dus niet 'vergeten'!

De evaluatieve waarde die de neutrale prikkel heeft gekregen kan wel blijven bestaan! Uitdoven houdt nl in dat de logische samenhang wordt doorbroken, terwijl evaluatief leren die logische samenhang niet veronderstelt!

De voorwaardelijke respons verdwijnt wel als de onvoorwaardelijke prikkel een paar keer alleen voor komt in de plaats van de voorwaardelijke. Als de voorwaardelijke dan weer optreedt, is de respons minder sterk.

Eigenaardig: - alleen aanbieden van de voorwaardelijke vermindert de voorw. respons niet

- als de onvoorwaardelijke prikkel tijdens het leerproces een aantal keer alleen optreedt, bemoeilijkt dit de evaluatieve conditionering niet

Tegenconditionering: als de voorwaardelijke prikkel herhaaldelijk wordt aangeboden met een onvoorwaardelijke die een respons uitlokt die niet compatibel is met de voorwaardelijke respons, kan de voorwaardelijke prikkel stimuluscontrole verwerven op een nieuwe voorwaardelijke respons. Dit treedt zowel bij signaalleren als bij evaluatief leren op.

Nog een procedure die tot de verandering van een voorwaardelijke respons kan leiden, is de postacquisitie revaluatie: de betekenis van de onvoorwaardelijke prikkel verandert na het

leerproces, zonder dat de prikkel in zijn 'nieuwe betekenis' samen optreedt met de voorwaardelijke prikkel.

Dit treedt zeker op bij signaalleren, en volgens gegevens ook bij evaluatief.

Als door evaluatief leren de intrinsieke waarde van een voorwaardelijke prikkel verandert, zou postacquisitie revaluatie niet mogen optreden. Als door evaluatief leren de voorwaardelijke prikkel 'doet denken aan' de onvoorwaardelijke, moet dat wel het geval zijn.

Prikkelveralgemening en stimulusdiscriminatie

Zoals in het experiment van **Corteen en Wood** kunnen we zien dat niet allen de voorwaardelijke prikkel stimuluscontrole verwerft, maar ook de neutrale prikkel die niet samen met de onvoorwaardelijke prikkel opgetreden is, maar wel op een belangrijke dimensie op de voorwaardelijke lijken. Dit noemt men prikkelveralgemening of stimulusgeneralisatie.

Dit kan zelfs optreden bij uitdoving.

Het complement van prikkelveralgemening is stimulusdiscriminatie. Dit houdt in dat prikkels die lijken op de neutrale prikkel die een voorwaardelijke prikkel wordt, maar zelf nooit samen met de onvoorwaardelijke is aangeboden, na een beginperiode van prikkelveralgemening de voorwaardelijke respons niet meer uitlokken of zelfs een respons uitlokken die tegengesteld is aan de voorwaardelijke!

Veralgemening treedt op tav neutrale prikkels die in de loop van de leerfase helemaal niet aangeboden worden, terwijl discriminatie optreedt ten aanzien van prikkels die in de loop van de leerfase wel optreden, maar niet samen met de onvoorwaardelijke prikkel!

Bij **Corteen en Wood** trad er prikkelveralgemening op van stadsnamen die met de schokken samengingen naar andere stadsnamen. Het ging om semantische gelijkenis.

Hogereordeconditionering

Hogereordeconditionering: Als een neutrale prikkel een voorwaardelijke prikkel is geworden, kan deze op zijn beurt als onvoorwaardelijke prikkel functioneren bij een nieuw conditioneringsproces waarbij individuen een voorwaardelijke respons leren vertonen in reactie op een nieuwe neutrale prikkel.

In de experimenten met gezichten van **Baeyens** is er sprake van hogereordeconditionering.

Even dacht men dat het verschil tussen evaluatief leren en signaalleren het verschil was tussen eerste-orde en hogereordeconditionering. De bestudeerde gedragingen zijn bij signaalleren vaak reflexmatig van karakter. Bij evaluatief leren gaat het om een appreciatie die op zijn beurt vermoedelijk aangeleerd is.

Toch blijkt deze interpretatie weinig plausibel. Zanna, **Kiesler en Pilkonis** stelden bijvoorbeeld evaluatieve conditionering avant la lettre vast met woorden als neutrale prikkels, elektrische schokken als onvoorwaardelijke prikkels, en de ongunstigheid van de betekenis die de deelnemers aan de woorden hechtten als voorwaardelijke respons.

OPERANTE OF INSTRUMENTELE CONDITIONERING: VERSTERKINGSCONTROLE

Basisprincipes

Het gaat hier niet om gedragingen die 'automatisch' of 'spontaan' als reactie op een prikkel worden vertoond, maar om gedragingen die voorkomen uit het initiatief van de handelende persoon. Dit zijn operante gedragingen of operanten.

De prikkel oefent versterkingscontrole uit op het gedrag.

Het is mogelijk dat de veranderingen niet echt onder controle staan van de operant, maar dat ze er contingent mee optreden waardoor ze een gevolg van de operant lijken en het uitbrengen van de operant beïnvloeden.

Als de veranderingen in de situatie die op het gedrag volgen van nature of op grond van een eerder leerproces aangenaam zijn voor een individu, neemt het gedrag toe = bekrachtiging / versterking.

Als die veranderingen onaangenaam zijn, neemt het gedrag af = straf. Het is een aversieve verandering in de situatie na een gedrag.

Versterking kan inhouden dat een aangename prikkel aan de situatie toegevoegd wordt (positieve bekrachtiging) of dan een onaangename weggehaald wordt (negatieve bekrachtiging).

Zo kunnen we ook spreken van een negatieve en een positieve straf, maar wij noemen het meestal gewoon straf.

Bij instrumentele conditionering is er geen prikkel die het gedrag reflexmatig uitlokt.

Stimuluscontrole is wel mogelijk. Dit gebeurt als na het gedrag enkel onder bepaalde voorwaarden een gevolg optreedt, namelijk als er een andere prikkel optreedt die signaleert dat de contingentie geldt (discriminatieve prikkel).

Een prikkel die aangeeft dat de contingentie tussen het gedrag en de veranderingen in de omgevingen niet geldt, wordt S-delta genoemd.

We leren dus dat er een verband bestaat tussen het eigen gedrag en de op dat gedrag volgende veranderingen in de omgeving. De omgeving is dus controleerbaar!

Bravo, u wint (maar niet heus): een voorbeeld van onderzoek

Svardal vroeg zich af of gedrag van mensen verandert in functie van de beloning of straf die erop volgt, zelfs als deze ingaat tegen de verbale instructies voor wat 'goed' of 'slecht' is.

In het onderzoek kregen de deelnemers te horen dat het ging om de nauwkeurigheid waarmee mensen de kracht schatten die ze op voorwerpen uitoefenen.

In de eerste fase moesten ze op een knop drukken met ongeveer een kracht van 2kg. Tussen de 1,9 en 2,1kg werd het gedrag beschouwd als goed en werd de deelnemer beloond met lampjes en geluidjes. Als hij te licht drukte, hoorde hij twee korte, lage tonen; als hij te hard drukte, hoorde hij twee korte, hoge tonen.

In de tweede fase waren er verschillende condities. De helft kreeg de instructie meer gewicht te simuleren dan in de eerste fase, de andere helft minder gewicht te simuleren. Het goed uitvoeren zou beloond worden en het slecht uitvoeren zou bestraft worden, maar er zouden ook beurten voorkomen waarbij de feedback misleidend was (omgekeerd).

De verbale instructies – die benadrukten dat de deelnemers de feedback niet zomaar mochten geloven – zorgden er voor dat de geloofwaardigheid van de feedback bij voorbaat al ondermijnd werd.

Als hen achteraf gevraagd werd hoe hard ze hadden geduwd, zei de meerderheid van de groep die minder hard geduwd had, dat ze meer kracht hadden uitgeoefend en andersom! Ofwel geloofden ze dat ze de verbale opdracht hadden gevolgd, ofwel wilden ze dat de proefleider dat geloofde.

Voorwaarden voor instrumentele conditionering

In elke geval is contingentie van belang! De beste contingentie zorgt dat het leren het snelst gaat, maar ook wel dat het snel terug naar zijn uitgangswaarde gaat!

Of het nodig is dat deze contingentie wordt voorzien, is niet duidelijk.

Naast contingentie is contigüiteit belangrijk tussen het gedrag en de verandering in de situatie.

Straffen kan om diverse redenen doorgaans minder effect hebben dan bekrachtigers:

- 1) versterking bevat vaak meer informatie dan bestraffing. Als je gestraft wordt, weet je wat je fout doet, maar niet wat je moet doen om het goed te doen!
- 2) versterking en bestraffing gaan gepaard met emotionele reacties. Bij bestraffing is het gedrag vaak problematisch, waardoor de aandacht wordt afgeleid en nieuwe straffen kan uitlokken! Negatieve emotionele reacties op straffen zijn vaak ook intenser dan positieve op versterkers.
- 3) sociale straffen kunnen de relatie verstoren, en het nadeel kan dan groter zijn dan de 'winst'. In het geval van sociale straffen kan het zijn dat wat degene die de straf geeft als 'straf' ziet, dat niet is voor degene die gestraft wordt!
- 4) een intermitterend bestraffingschema kan door het individu worden waargenomen als een intermitterend versterkingschema. Zo een schema leidt dan juist tot een zeer weerbarstig leereffect.
- 5) sociale versterking volgt vaak sneller op gedrag dan sociale straf! Dit komt omdat een individu dat weet dat hij iets doet wat bestraft kan worden, die gedrag probeert te verbergen! Als hij daarentegen iets doet wat beloond zal worden, maakt hij of zij dat zo zichtbaar mogelijk. Daarnaast wordt ongewenst gedrag vaak vertoond omdat het op zichzelf prettige gevolgen heeft (het wordt versterkt). Bestrafing van ongewenst gedrag treedt vaak op nadat de prettige gevolgen zijn opgetreden!

Secundaire versterkers en straffen

Primaire bekrachtigers of straffen: veranderingen in iemands situatie die tegemoet komen aan of een natuurlijke behoefte schenden.

Secundaire versterking of bestraffing: via klassieke conditionering kunnen neutrale prikkels de betekenis van een straf of versterker verwerven.

Het werken met secundaire bekrachtigers of versterkers is interessant, omwille van de bijzonder kenmerken tov primaire!

- ze zijn niet deprivatiespecifiek: de behoefte waarvoor ze relevant zijn, moet op dat moment niet actueel zijn, want de secundaire versterker vervult geen behoefte
- ten aanzien van secundaire versterker treedt niet snel verzadiging op, wat ook weer met de 'niet echte behoefte' te maken heeft, en daardoor kan het proces langer doorgaan. Bij een primaire kan het leerproces pas doorgaan wanneer de behoefte weer actueel is.
- Sommige bekrachtigers en straffen niet makkelijk te gebruiken of roepen ze ethische vragen op.

In veel leersituaties functioneren verbale of niet-verbale uitingen van goedkeuring of afkeuring als secundaire versterkers. Dit kan een sterke invloed hebben op het gedrag.

Insko interviewde studenten telefonisch over de volgens hen verwachte gevolgen van een feestweek in het lentesebestuur. Bij de helft zei hij 'goed' als ze een gunstig gevolg noemden, bij de andere helft bij een ongunstig gevolg.

In de loop van het interview noemden de studenten steeds meer gunstige of ongunstige gevolgen, naargelang welk soort gevolg de secundaire (positieve) bekrachtiger 'goed' uitlokte.

Toen hij hen een week later vroeg of ze negatief of positief tov de feestweek stonden, weerspiegelde hun antwoord nog steeds de mate waarin ze de week ervoor beloond waren geweest!!!
Hij interpreteerden deze vastgestelde effecten, net als **Staats en Staats**, in termen van 'verandering van attitudes'. (denkoefening na H5)

Gedragketens en boetseren

Het is een misleidende indruk dat met instrumenteel leren alleen de frequentie of uitbrenging-probabiliteit van eenvoudige gedragingen kan veranderd worden. Door een opeenvolging van conditioneringsprocessen kunnen er ingewikkelde gedragingen worden aangeleerd, die 'van nature' niet zouden voorkomen. Daartoe dragen vooral gedragketens en de mogelijkheid tot boetseren van gedrag bij.

Sommige gedragingen kunnen worden ontleed in termen van een gedragsketen (een opeenvolging van eenvoudigere gedragingen die telkens maar kunnen vertoond worden als het logisch voorafgaande gedrag is vertoond). Het uiteindelijke gedrag kan via een reeks van instrumentele conditioneringsprocessen worden bevorderd.

Als een gedrag moet worden aangeleerd dat nooit spontaan voorkomt en dat ook niet op te delen is in een gedragketen, dan kan dit gedrag alsnog via instrumentele conditionering worden aangeleerd door gebruik te maken van boetseren of shaping. Dat houdt in dat eerst het spontaan voorkomende gedrag dat het meest lijkt op het aan te leren gedrag wordt bekrachtigd. (tot het individu uiteindelijk spontaan een paar keer het te leren gedrag vertoont dat vervolgens bekrachtigd kan worden om de frequentie ervan te verhogen).

Ongedaan maken van instrumentele conditionering

Net als bij klassieke conditionering is het mogelijk om gedrag te veranderen nadat het door instrumentele conditionering beïnvloed is. Hier zijn verschillende procedures voor!

- 1) gedrag dat toegenomen doordat het bekrachtigd is geweest, niet meer te bekrachtigen of doordat het bestraft is geweest, niet meer te bestraffen = uitdoving
- 2) het bekrachtigingschema veranderen door in de plaats van versterkers, straffen te gaan geven of in de plaats van straffen, versterkers. Het is ook mogelijk om nieuwe straffen en versterkers toe te voegen (bijkomende)
- 3) als men de frequentie of snelheid wil verminderen van een gedrag, is het mogelijk om gedrag te gaan versterken dat er mee incompatibel is.

Welke procedure?

Hoe urgent is de gedragsverandering?

Via welk bekrachtiging- of versterkingschema is het te veranderen gedrag tot stand gekomen?

Hoe belangrijk is de relatie tussen degene die de straf krijgt en die ze geeft?

Hoe ernstig is het probleem van agressieve reacties als bijvoorbeeld ooit een systematisch versterkt gedrag ineens meer versterkt wordt en het individu dus een zeker mate van macht kwijtraakt (H7)?

H 3: INTERNE BEROERING

Veel gedragingen staan onder controle van interne prikkels.

Zijn die prikkels persoonlijk, individueel?

1- aspecten van de gedragssituatie kunnen ingrijpen op fysiologische processen die aan de basis liggen van interne beleving.

2- de omgeving kan van invloed zijn op mate waarin mensen aandacht besteden aan interne toestanden, wat op haar beurt een invloed kan hebben op de waargenomen intensiteit van die toestanden.

Wordt de beleving van emoties beïnvloed door sociale factoren?

Hebben externe prikkels een invloed op het optreden en op de kwalitatieve aard van interne gewaarwordingen?

Opmerking: stemmingen ≠ emoties

SOCIALE VERGELIJKING, VAARDIGHEDEN, OPINIES EN EMOTIES

Sociale vergelijkingstheorie van Festinger

= **Mensen streven ernaar om hun meningen en vaardigheden te evalueren.** De functie daarvan is beloning verwerven en straffen vermijden.

Evaluatie kan gebeuren op grond van een objectieve standaard of door vergelijking met anderen.

De bijdrage van vaardigheden en meningen tot die evaluatie is verschillend: een goede mening is een mening die door veel anderen gedeeld wordt, je bezit een goede vaardigheid als jouw score hoger ligt dan die van anderen. De vergelijking gebeurt bij vergelijkbare anderen.

Als het proces van sociale vergelijking leidt tot de vaststelling dat de meningen en vaardigheden van anderen verschillen van de eigen meningen en vaardigheden, activeert dit een tendens om het verschil tussen zichzelf en de anderen te verminderen:

- door de eigen meningen en vaardigheden te veranderen
- door de meningen / vaardigheden van anderen (proberen) te veranderen
- door de groep van vergelijkingspersonen te veranderen

Bij meningen streven mensen naar uniformiteit, bij vaardigheden naar een lichte superioriteit.

Sociale vergelijking en emoties

Veel emoties gaan gepaard met een **verhoging van fysiologische activiteit**. Dat emoties tot stand (kunnen) komen door sociale vergelijking, leidt **Schachter** af uit de theorie van de sociale vergelijking.

Schachter koppelt de beleving van emoties aan de sociale vergelijkingstheorie: emoties komen tot stand doordat mensen als reactie op bepaalde prikkels een fysiologische opwindning ervaren die ze verklaren in termen van emoties. Het ervaren van fysiologische opwindning lokt volgens hem dus een evaluatieproces uit.

Fysiologische opwindning -> cognitief proces -> bepaalt de aard van emoties

Objectieve verklaring -> evaluatieproces stopt (geen vgl.)

Geen objectieve verklaring -> vergelijking met vergelijkbare anderen (indien mogelijk)

Angst en sociaal gedrag

Als eenzaamheid tot angst leidt, dan moet een toename van angst leiden tot een toename in het zoeken van gezelschap.

Liever samen of alleen?

Exp: Er werd angst gemanipuleerd (hoge angstconditie en lage angstconditie) en dan nagegaan of deelnemers het liefst samen of alleen wachtten ofwel onverschillig waren.

Schachter besluit dat angst leidt tot affiliatie: het lijkt voldoende dat er relatief hoge angst opgewekt wordt om mensen méér gezelschap te doen verkiezen dan in een relatief lage-angstsituatie

Waarom leidt angst tot affiliatie? 5 verklaringen:

sociale vergelijking

indirecte angstreductie: niet-lotgenoten

ontvluchting: lotgenoten

cognitieve klaarheid- of onzekerheidsreductie: lotgenoten

directe angstreductie: lotgenoten of niet-lotgenoten

+ exp (**Schachter**): de 'samenkeuze' is selectief: gerichte keuze voor gezelschap

-> probleem voor de indirecte en directe angstreductie

exp (**Schachter**): toetsen van de plausibiliteit van de ontvluchtinghypothese (met beperkte communicatie)

-> resultaten analoog met vorig exp (onbeperkte communicatie): zelfs als deelnemers wisten dat ze geen woord konden wisselen, verkozen ze toch vaker samen te wachten in de hoge-angstconditie dan in de lage-angstconditie. (verbale communicatie speelt dus geen cruciale rol)

exp **Gump en Kulik (1997)**: bevestiging Schachter

Samenzijn: angstreductie of zelfevaluatie?

Waarom leidt interne beroering tot een sociale reactie?

-> hypothese van de directe angstreductie en de zelfevaluatiehypothese)

Directie angstreductie: het feit dat je niet alleen bent, vermindert de angst al.

exp **Wrightsman (1960)**: angstmanipulatie (door inspuiting)

3 condities: alleen, samen spreken, samen zwijgen

resultaten ivm angstreductie: geen significante verschillen tussen de condities, maar wel telkens angstvermindering erna.

Angstreductiehypothese lijkt weerlegd

resultaten ivm zelfevaluatie: er ontstaat emotionele assimilatie (vooral bij een matige variatiebreedte)

-> assimilatie-index (hoe groter de assimilatie, hoe kleiner de index)

onder bepaalde voorwaarden: zowel vermindering als vermeerdering van angst verenigbaar met Festinger: er treedt assimilatie op als zeer angstige deelnemers door samen te wachten minder angstig worden en/of als weinig angstige deelnemers door samen te wachten angstiger worden.

1^{ste} predictie vanuit de zelfevaluatiehypothese: de gemiddelde assimilatie-index moet kleiner dan 1 zijn (klopt, maar niet in de alleen conditie, wel in de samen zwijgen en samen spreken conditie).

2^{de} predictie vanuit de zelfevaluatiehypothese: de assimilatie moet het grootst zijn in groepen die initieel matig verschilden.

-> de resultaten weerlegden de hypothese niet.

Bespreking & conclusie:

Samen wachten leidt tot een grotere emotionele uniformiteit en zowel wederzijdse sociale beïnvloeding als verwerping van devianten treedt op als mensen met uiteenlopende emotionele toestanden worden samengebracht. Sociale reactie op angst = middel om via sociale vergelijking macht te verwerven op emotionele zelfevaluatie van elk groepslid.

Leidt angst altijd tot affiliatie?

exp **Schachter**: geboorterang, angst en affiliatie

- eerstgeborenen (EG) worden vlugger angstig (bevestigd)
- het verband tussen angst en affiliatie is sterker bij EG (bevestigd)

Bouwstenen voor een verklaring

verband geboorterang en deze responsen: EG zijn langer alleen opgevoed en hebben geleerd dat anderen ongemak opheffen en prettige zaken doen gebeuren; later geboren: minder.

Honger en affiliatie

(Schachter) Hongergevoel activeert affiliatiegevoelens.

Sociale vergelijking en de aard van emoties

Methode

Hypothese: als mensen een verhoogde fysiologische opwinding ervaren waarbij ze die niet a.d.h.v. objectieve gegevens kunnen evalueren, ze deze fysiologische opwinding evalueren door sociale vergelijking.

Exp: inspuiten "Suproxin-vitamine"

manipuleren van:

- 1- fysiologische opwinding
 - 2- de beschikbaarheid van een passende verklaring
 - 3- het gedrag van 1 andere persoon in dezelfde situatie
- OV 1- 'epiconditie' en 'placeboconditie'
- 2- foute uitleg, uitleg en geen uitleg
 - 3- euforieconditie en woedeconditie

Resultaten:

De theorie van sociale vergelijking kreeg steun

Opmerkingen:

- Het is mogelijk dat deelnemers in de placeboconditie tóch verhoogde fysiologische opwinding vertoonden
- Quasi-experiment
- Probleem met woedeconditie: discrepantie verbaal gedrag en 'verklaarde' of 'voorspelde' niet-verbale gedrag
- Alternatieve verklaring voor de afwezigheid van een verschil tussen de zelfbeschrijvingen in de woedecondities: gebruik van de 'vluchtweg'.

Is sociale vergelijking nog algemener dan Festinger dacht? (ja)

Gilbert: sociale vergelijking treedt altijd op. Vervolgens zouden we de uitkomsten willen onderdrukken als we ons realiseren dat ze toch niet informatief is (vergelijkingsproces treedt dus op en wordt ongedaan gemaakt als we voldoende cognitieve capaciteit hebben).

Vs. Festinger: mensen vergelijken zich niet met niet-vergelijkbare anderen.

We kunnen dus in meer omstandigheden beïnvloed worden door het gedrag van anderen dan oorspronkelijk werd gesuggereerd door Festinger.

PRIMITIEVE EMOTIONELE BESMETTING

- 1- Imiteren mensen elkaars gedrag?
- 2- Gebeurt dat imiteren vooral in de condities waarin de theorie van de sociale vergelijking een sterkere sociale beïnvloeding voorspelt?

Opwinding is een belangrijke determinant van evaluatieve gedragaansteking. De ongewone opwindingstoestand kan een grotere sociale beïnvloedbaarheid of evaluatieve gedragaansteking tot gevolg hebben gehad.

De theorie van de primitieve emotionele besmetting

= een emotionele aansteking die zo basaal is dat hogere cognitieve processen zoals bewuste sociale vergelijking of redeneringen over de emoties en cognities van de ander daar niet voor nodig zijn.

Vindt plaats door het volgende mechanisme:

- we imiteren automatisch en onbewust het gedrag van de ander (zie: imiteren we elkaar?)
- ons expressieve gedrag beïnvloedt onze subjectieve beleving (zie: leidt gedrag tot emoties?)

Imiteren we elkaar? (ja)

Exp: gezichtsspieren

Volgens de auteurs imiteren we elkaars expressieve gedrag automatisch, want het nadoen van de uitdrukkingen had geen enkele instrumentele waarde en de deelnemers hadden de opdracht gekregen om zonder iets te doen naar de gezichten te kijken.

De kritiek dat dit effect te wijten zou zijn aan sociaal wenselijk gedrag werd weerlegd door Dimberg e.a.

Leidt gedrag tot emoties? (ja)

Lachen, pruil en blij zijn

Deelnemers moesten met de pen in de mond in een bepaalde houding of met de niet-schrijfhand lijnen verbinden (= niet-lachenconditie, lachenconditie, neutrale conditie). Deelnemers beoordeelden de cartoons in de niet-lachenconditie als minder leuk dan deelnemers in de neutrale conditie. Deelnemers in de lachen-conditie beoordeelden de cartoons als leuker dan deelnemers in de neutrale conditie.

Kijk eens diep in mijn ogen

Paren deelnemers die elkaar in de ogen hebben moeten kijken, mogen elkaar meer. Paren die naar elkaars handen hebben moeten kijken, mogen elkaar daarna niet meer.

Hoe leidt gedrag tot emoties?

Expressieve gedragen oefenen invloed uit ter hoogte van het zenuwstelsel. Onze gelaatsuitdrukking heeft een invloed op de hoeveelheid lucht die we via onze neus inademen. Hoe beter de hersenen gekoeld zijn, hoe gunstiger onze stemming en omgekeerd. Experimenten bevestigen deze theorie

Komt emotionele besmetting automatisch en onbewust tot stand? (ja)

= kunnen mensen door primitieve emotionele besmetting emoties/stemmingen van elkaar overnemen zonder een idee te hebben waar die stemming vandaan komt?

Exp:

taak: filosofisch traktaat luisteren

manipulaties:

- blijde toon / verdrietige toon
- wel / geen bijkomende taak (lastige taak met pinnetjes in gaatjes)
- aantrekkelijkheid voorlezer (foto)

AV: stemmingsvragenlijst + zelfbeoordeling stemmingsverandering

conclusie:

- Studentes die een blij voorgelezen tekst hadden gehoord hadden een betere stemming dan studentes die geluisterd hadden naar een droevig voorgelezen tekst.
- Deze aantrekkelijkheid trad op onafhankelijk of de deelnemers tijdens het luisteren een andere taak hadden uitgevoerd (-> onmogelijk om op tekst te concentreren) => emotionele besmetting gebeurt **automatisch**.
- De deelnemers ontkenden bij de rechtstreekse vraag dat hun stemming door de luistertaak veranderd was => **onbewust** effect.
- De aansteking trad op ongeacht de vermeende aantrekkelijkheid van de beoordeler.

EXTERNE BEÏNVLOEDING VAN LICHAAMELIJKE GEWAARWORDINGEN

Zou het kunnen dat lichamelijke gewaarwordingen net als emoties psychologisch aantrekkelijk zijn?

Alternatieve theorie om te verklaren waarom mensen soms lichamelijke gewaarwordingen ervaren waarvoor geen fysiologische basis bestaat en die ze op grond van het verbale of niet-verbale gedrag van anderen verwachten.

Confirmatorische informatieselectie

We zijn geneigd om gegevens op een confirmatorische manier te selecteren en te verwerken. D.w.z. dat als we bepaalde verwachten hebben, we die proberen te toetsen door te zoeken naar en te letten op informatie die ze bevestigt.

Dus: sociale prikkels beïnvloeden volgens deze theorie de waarneming van interne toestanden doordat ze ons verwachtingen opdringen die we op een confirmatorische manier toetsen.

Externe beïnvloeding van de eigen subjectieve temperatuur?

Exp. **Pennebaker en Skelton**: ultrasoon geluid

manipulatie: temperatuur kan stijgen, dalen of constant blijven

meting AV: zelfbeschrijving temperatuur

resultaten: opgedrongen verwachtingen beïnvloeden zelfrapporteringen van

temperatuurveranderingen, maar men mag niet concluderen dat deze verwachtingen een invloed hebben op de perceptie van temperatuurveranderingen.

opm.: interne gewaarwordingen, gevoelens en gedachten zijn niet rechtstreeks observeerbaar = overt gedrag (= geen rede voor causale relaties tussen zelfbeschrijvingen en de objectieve temperatuurschommelingen)

H 4: AANTREKKELIJKHEID en GEHECHTHEID

Rode draden:

1. De fylogenetische gedetermineerdheid van zogenaamde 'natuurlijke gehechtheid'. Als de mens van nature uit een sociaal wezen is, suggereren we dat de mens erfelijk uitgerust is met onvoorwaardelijke sociale reflexen die de ontwikkeling van affectieve banden bepalen.
2. Spaarzaamheid.
Quasisociale analyse: houdt in dat we schijnbaar sociaal gedrag vergelijken met gedrag dat niet sociaal is in de zin van 'met of tegen soortgenoten'
Homosociale- / heterosociale- / objectsociale band

SITUATIONELE BEÏNVLOEDBAARHEID VAN 'NATUURLIJKE' GEHECHTHEID

Exclusief heterosociaal contact sterker dan sociaal instinct? (ja)

Is langdurig en exclusief contact met een andersoortig dier een voldoende voorwaarde voor het ontstaan van een affectieve band?

Exp. Kuo: de erfelijk meegegeven flexibiliteit van wederzijdse beïnvloeding is heel groot. Een kat mag dan het instinct hebben om een muis te doden, maar dan heeft ze ook het instinct een muis niet te doden.

Snelheid en flexibiliteit van heterosociale gehechtheid

Exp.: de prille ontwikkeling van een heterosociale affectieve band bereikt snel een plafond, d.w.z. ontstaat snel

Heterosociale en objectsociale voorkeur sterker dan sociale natuur?

Heterosociale en objectsociale voorkeur domineert soms de natuurlijke homosociale geaardheid
Exp. Lammetjes -> hond/TV of ooi

Het gaat niet om instinctieve voorkeur, maar om de externe situatie, namelijk het langdurige exclusieve contact (zelfs met een auditief en visueel tv-patroon) = mere exposure.

Exp. Partnerruil: de homo- en heterosociale **vroegere** partner blijkt significant minder aantrekkelijk dan de onnatuurlijk of natuurlijke **nieuwe** partner. Het is wel zo dat proefdieren uit de heterosociale conditie sneller en een meer uitgesproken voorkeur ontwikkelen voor de nieuwe homosociale partner.

Analoog bij mensen:

- sociale gehechtheid bij de mens berust niet op een genetisch sociaal programma.

- gedragingen van sociale voorkeur kunnen benaderd worden als quasisociale verschijnselen die zoals elk gedrag mee bepaald worden door sociale factoren.

Contactconditionering los van versterkingcontingenties

Kuikens legden twee maal zoveel afstand af richting fluittoon die ze gehoord hadden toen ze nog in het ei zaten.

Contactconditionering, autosociale en homosociale gehechtheid

Kan herhaald contact met het eigen zelf ons helpen een beter inzicht verwerven in de ontwikkeling van homosociale voorkeurrelaties?

Exp. Geverfde kuikens.

-> Kuikens raken gehecht aan kuikens van dezelfde kleur als de kuikens die ze om zich heen hadden gezien (cruciale factor hierin: het weerspiegelende drinkwater). Blijkbaar raken we door herhaald contact niet alleen gehecht aan het/de andere, maar ook aan prikkels gegenereerd door het zelf.

Exp. Sociaal gestoorde / sociaal licht gestoorde en sociaal normale aapjes

Elke categorie proefdieren zocht het meeste contact met een op het proefdier zelf lijkende partner.

Opm.: kan ook sociale afstoting van de andere categorieën zijn.

EVALUATIEF GEDRAG EN ZAJONCS HERHAALDE

BLOOTSTELLING

Inductieve veralgemening van een evaluatief bloot-contacteffect

Het Turkse-woorden-experiment

Deelnemers moesten de betekenis (pos of neg) van Turkse woorden raden.

Manipulatie: de frequentie van de woorden

Resultaten: voor elk woord was de geraden betekenis gemiddeld gunstiger na een hoge dan na een lage aanbiedingfrequentie.

Algemeengeldige affectieve gevolgen van louter herhaald contact?

Zelfde effect trad ook op bij Chinese karakters en bij foto's van onbekenden.

De toename van de sociale aantrekkelijkheid hing dus niet af van de context van de ontmoetingen (vies smakende oplossingen, ...). Deze affectieve gevolgen zijn dus niet te wijten aan klassieke conditionering. M.a.w. de affectieve gevolgen van louter herhaald contact gaan **niet** terug op evaluatief leren.

Weerlegging van een artefactverklaring

De volgende bewering wordt weerlegd: de deelnemers kan door hebben dat bepaalde stimuli meer aangeboden worden dan anderen en kan daardoor sociaal wenselijke antwoordpatronen gaan vertonen.

Exp. aantrekkelijkheid foto's – gezichtsspieren.

Resultaten: net zoals in de eerdere studie beoordeelden de ppn de frequentere aanbiedingen gunstiger. Ten tweede was de gemiddelde evaluatie van de conditie waarin alle prikkels meer aangeboden werden positiever dan in de condities waarin de ppn minder frequent in contact waren gekomen.

Conclusie

Zajoncs stelt niet dat herhaald contact een noodzakelijke voorwaarde is voor gehechtheid. Fysieke nabijheid biedt slechts een gelegenheid voor vele inter-persoonlijke gebeurtenissen.

Subtiele specificiteit van het gehechtheidobject

Exp: rechtstreekse afdruk vs. spiegelafdruk

Er werd vastgesteld dat de ppn significant vaker hun eigen spiegelafdruk verkozen dan de rechtstreekse afdruk, terwijl de socius ppn significant meer aangetrokken werden door de rechtstreekse afdruk.

Affectieve discriminatie zonder cognitieve discriminatie

Bloot herhaald contact is niet hetzelfde als subjectieve vertrouwdheid

Exp: tekst voorgelezen + muziek

-> Herhaald zintuiglijk blootgesteld worden aan de prikkel lijkt een voldoende voorwaarde voor het affectieve contacteffect.

Exp: identiek voorgaande experiment, maar dan met visuele prikkels (onregelmatige 8-hoeken)

-> De proportie stimuli waarbij de deelnemers correct de oude veelhoeken herkenden was niet hoger dan op toeval te verwachten was. Tegelijk kozen de deelnemers meer oude dan nieuwe veelhoeken als de mooiste.

Uit de resultaten rond de vraag hoe zeker de ppn waren van hun antwoord bleek het volgende: zelfvertrouwen bij de taal van 'het hart' lag blijkbaar meer in de greep van externe stimulaanbiedingen dan zelfvertrouwen bij de taal van 'het verstand'

Affectieve reacties hebben vaak voorrang op cognitieve (Zajoncs). Een object kennen of herkennen is niet noodzakelijk voor de prille ontwikkeling van gehechtheid aan / voorkeur voor dat object.

Affectieve discriminatie veronderstelt geen bewuste cognitieve discriminatie: voorkeur veronderstelt geen voorkennis.

Hypothetisch-deductieve toetsing van de responscompetitiehypothese

Bloot herhaald contact veroorzaakt een meer positieve affectieve reactie tegenover een object. Hoe is dit te verklaren?

De responscompetitiehypothese

Harrison veronderstelt dat een nieuwe prikkel (object) meestal niet echt nieuw is.

De responscompetitie die opgewekt wordt door een nieuwe prikkel gaat gepaard met een aversieve opwindning of spanning. Op haar beurt heeft deze onaangename spanning twee effecten. Enerzijds zorgt ze ervoor dat het individu de nieuwe prikkel relatief ongunstig beoordeelt; anderzijds motiveert ze het individu om de prikkel te verkennen.

Harrison veronderstelt dat de responscompetitie afneemt bij herhaald contact omdat een respons

geleidelijk aan dominant wordt. Door de vermindering van de responscompetitie neemt de onaangename spanning af, wat tot een grotere aantrekkelijkheid van de frequenter aangeboden prikkel leidt.

Uit deze hypothese volgen 3 toetsbare veronderstellingen:

1. Responscompetitie daalt bij herhaald contact

Exp: Chinese karakters (opnieuw)

De latentie van associaties diende als maatstaf voor antwoordcompetitie.

Harrison stelde inderdaad vast dat de latentietijd voor vrije associatie bij de Chinese karakters met hoge frequentie kleiner was dan bij de karakters met lage frequentie.

2. Responscompetitie gaat gepaard met een negatieve evaluatie

Een daling van de responscompetitie leidt tot een grotere aantrekkelijkheid van de stimulus.

Exp: Turkse woorden: nadruk op de verschillende lettergrepen (manipulatie van de frequentie)

Resultaten: Zowel voor de beoordelingsschaal als voor de rangschikking was de gemiddelde gunstigheid het laagst voor de zinledige woorden die beladen waren met een hogere responscompetitie.

Het is dus aannemelijk dat herhaald contact met een nieuw object de responscompetitie laat afnemen en dat die vermindering van responscompetitie leidt tot een toename van de aantrekkelijkheid van datzelfde object.

3. Herhaald contact reduceert de aversieve opwindings

Exp: Turkse woorden - psychogalvanische reflex (PGR) = symptoom van spanning

Voor elk Turks woord daalde de gemiddelde onwillekeurige PGR naargelang het aantal eerdere aanbiedingen van hetzelfde woord hoger lag.

Voorlopige conclusie en enkele overwegingen

- Een reductie van negatief affect lijkt een magere basis voor het verklaren van positieve gehechtheid.
- 'Mere exposure' steunt op een toename van positief affect en niet op een afname van een door nieuwe prikkels uitgelokt negatief affect.
- Alternatieve verklaringen voor de affectieve gevolgen van louter herhaald contact hebben meer problemen om het geheel van de geobserveerde effecten te verklaren dan de responscompetitiehypothese

Contactconditionering: een bron voor versterkers van gehechtheidgedrag?

Exp: baby's – moederstem

Baby's kregen via een hoofdtelefoon ofwel de eigen stem aangeboden ofwel de moederstem waarop de onderzoekers het zuiggedrag van de baby maten.

Resultaten: het gedrag van de baby's kwam onder controle te staan van de 'moeder'-eigenschappen van stemmen. De frequentie van het ritme dat de eigen moederstem produceerde, nam sterk toe.

Prenatale gehechtheid kan zelfs ontstaan voor vrij complexe stimuluspatronen. De eigen moederstem is via contactconditionering een gehechtheidobject geworden met de macht van een

versterker van elk gedrag dat instrumenteel is om het te produceren. Omdat de versterker zijn versterkende macht door ontogenetische omstandigheden verworven heeft, noemen we hem een secundaire of voorwaardelijke versterker. Fundamenteel bewees de baby niet alleen liever de stem van de eigen moeder te horen dan die van een andere moeder, maar hij bewees ook alles te willen doen om die opnieuw te horen.

Gedragingen die onder controle komen te staan van het gehechtheidobject moeten fenomenaal niets te maken hebben met 'sociale' gedragingen.

Elk gedrag dat instrumenteel is om een gehechtheidobject te produceren, kunnen we beschouwingen als gehechtheidgedrag. De plausibiliteit van deze stelling steunt op het volgende:

1. Een arbitraire en oorspronkelijk neutrale prikkel kan door herhaald contact een gehechtheidobject worden.
2. Daarvoor moet die prikkel niet cognitief onderscheiden worden van andere prikkels.
3. Gedragreacties kunnen verworven en in stand gehouden worden door controle die ze uitoefenen op het verschijnen of niet verdwijnen van gehechtheidobjecten.
4. Deze reacties hoeven in hun fenomenale verschijningsvorm geen gelijkenis te vertonen met wat voorwetenschappelijk ervaren wordt als een symptoom van afhankelijkheid, voorkeur of gehechtheid.

AANHANKELIJKHEID EN ZACHT TACTIEL CONTACT: 'THE NATURE OF LOVE'

Contact in de zin van 'betasten', verwijzend naar een prikkeling van de tastzintuigen.

Contactcomfort en filiale afhankelijkheid en geborgenheid

Harlow: beroemd experiment met makaakaapjes

Zachte vs. harde kunstmoeder

Harlow stelde dat de zachte kunstmoeder meer was dan een comfortabele hangsteun. De aapjes kozen bij de schriktest vaker voor haar, hoewel de harde zoogmoeder niet alleen een objectief veilige hangplaats bood, maar bovendien cruciaal was voor hun biologische overleving.

Harlows concept contactcomfort, dat samenhangt met de zachte tactiele prikkels van de sponzige kunstmoederhuid betekent meer dan een zintuiglijke voldoening of comfort biedende lig- en hangplaats. In een vergelijkbare studie met zachte kunstmoeders en levende makaakmoeders zag Harlow geen verschil tussen het affectieve gedrag van de aapjes.

Hij besluit dat zacht tactiel comfort heel belangrijk is voor de ontwikkeling, onderhouden en voorkomen van de kind-surrogaatmoederband. Verbazend is dat het voeden geen of een weinig belangrijke rol speelde in die ontwikkeling van die band.

De filiale band met de moeder werd voortaan gezien als een primair gegeven, een niet-aangeleerd sociaal responsstelsel dat deel uitmaakt van de fundamenteel sociale natuur van de makaak.

Contactcomfort een noodzakelijke voorwaarde voor afhankelijkheid?

Het is contactcomfort dat Harlow beschouwde als een noodzakelijke en voldoende voorwaarde voor de ontwikkeling van de sociale afhankelijkheid.

Harlow vroeg zich af waarom de zachte moederschoot de onvoorwaardelijke draagster zou zijn van

sociale afhankelijkheid en geborgenheid. Zijn die tactiele prikkels de onvoorwaardelijke primaire determinanten van de sociale afhankelijkheid en geborgenheid?

Is contactcomfort noodzakelijk en is het zo dat het afhankelijkheidsgedrag van het makkaasje steunt op fundamenteel sociale natuurwetten?

Persoonlijk stellen we dat de proefopzet van het basisexperiment van Harlow niet toeliet te concluderen dat contactcomfort een noodzakelijke voorwaarde was voor de ontwikkeling van sociale gehechtheid. Wel blijft het feit dat een aapje dat kan kiezen duidelijk voorkeur heeft voor de zachte moeder.

Een quasisociale analyse van het contactcomfort

Contingentie met voedsel of drank is noch voldoende, noch noodzakelijk voor de ontwikkeling van sociale afhankelijkheid en geborgenheid.

De problematiek kunnen we herleiden tot de kernvraag naar de externe situationele oorsprong van een voorkeur voor zachte tactiele prikkels. Is er een fundamenteel onderscheid tussen de ontwikkeling van de gehechtheid aan het zelf versus de gehechtheid aan het of de andere. Het eigen zelf is een voortdurend aanwezige prikkelbron. Elk gedrag dat leidt tot de productie van zachte prikkels zal dus verworven en in stand gehouden worden door zijn contingentie met zachte prikkeling.

Wij stellen voor dat de sleutel van Harlows gehechtheidgedrag niet ligt in contactcomfort als onvoorwaardelijke prikkel van een aangeboren sociaal responsstelsel, maar in de eerder ontstane voorkeur voor de tactiele prikkels van de eigen behaarde huid, waarmee het aapje relatief het meest herhaald contact had en die via prikkelveralgemening leidden tot gehechtheidgedrag met andere tactiele prikkelende objecten.

De als fundamenteel sociaal fylogenetisch overgeërfde afhankelijkheidsgedragingen zijn in hun psychologische ontwikkeling dus slechts quasisociaal als de gehechtheid aan een aspect van het eigen zelf de basis vormt voor de fenomenale afhankelijkheid aan het andere.

Tekortkomingen aan de theorie van Harlow:

- Harlow stelde dat een aapje een kunstmoeder in gladde zijde nauwelijks aantrekkelijker vond dan een plankje met schuurpapier. Maar prikkelveralgemening van de eigen huid naar een katoenen kous lijkt veel waarschijnlijker.
- Harlow stelde een voorkeur vast voor bewegende boven zachte statische kunstmoeders, maar wist dat niet te verklaren. In ons betoog past dit wel, want het aapje werd al voor de geboorte frequent blootgesteld aan kinesthetische prikkels.
- Harlow had geen verklaring waarom het aapje voorkeur had voor de kale houten bol boven de 'meer waarheidsgetrouwe' bol als moedergezicht. In ons betoog past dat wel: het aapje had zich via contactconditionering gehecht aan het kale gezicht.

Bij paniek liepen de aapjes eerst gewoon paniekerig weg vooraleer ze contacttroost of geborgenheid leerden vinden bij de 'moeder'. Deze individuele reacties kunnen we zien als gedragingen die tot een massaal contact met het eigen zelf leidden (= gedragen die tot een snelle productie van gehechtheidsprikkels leidden). Dat eigen zelf kan groter of meer uitgebreid worden als je op het eigen zelf gelijkende prikkelbronnen beschikbaar zijn die een uitbreiding van gehechtheid- en geborgenheidsgedrag mogelijk maken.

Naar onze mening heeft Harlow aangetoond dat voeding geen noodzakelijke of voldoende voorwaarde is voor de ontwikkeling van afhankelijkheid of geborgenheid, maar niet dat zacht tactiel contact daar wel een fylogenetisch meegegeven noodzakelijke voorwaarde voor is.

Dat het schaap het lam meer aantrekt en het lam vaker kiest voor het schaap is te begrijpen vanuit de stelling dat de voorkeur voor de andere sterk bepaald wordt door een algemene psychologische

wetmatigheid waarbij de omstandigheden ertoe leiden dat het individu gehecht raakt aan zelfproducerende prikkels die méér lijken op de prikkels die gegenereerd worden door de homosocius dan op prikkels die gegenereerd worden door de heterosocius.

BLINDE EIGENLIEFDE EN BLOTE EIGENDOM

➔ Affectieve discriminatie tussen het eigen zelf en de andere(n)

Een onverwachte vraag en een ongewild intiem antwoord

Kun je bewijzen dat een object aantrekkelijker wordt omdat het op een of andere wijze meer van Mij is dan van de Andere?

(zagerig verhaal over Nuttin met die nummerplaten)

Een veilig letterslot voor eigenliefde

Gezaag gaat verder. Als ge da is gelezen hebt is da in orde.

De lettervoorkeur: dé toegang tot een experimentele analyse

Hypothese: het blote feit dat een object tot het Zelf behoort, is een voldoende voorwaarde opdat dit object aantrekkelijker zou worden. Dit impliceert dat eigendom van een object op zich een positief effect heeft op de affectieve band met de aantrekkelijkheid van dat object.

4 criteria waaraan experimentele objecten moeten voldoen om bruikbaar te zijn in een sociaalpsychologische analyse van onze vraagstelling:

1. Het bezitten mag geen systematisch effect hebben op het gedrag van eigenaars versus niet-eigenaars.
2. Deelnemers moeten onderling verschillende objecten bezitten
3. Alle experimentele objecten moeten in alle andere opzichten onderling vergelijkbaar zijn.
4. De manipulatie van de experimentele factor moet gebeuren zonder dat de deelnemer het door heeft

Een uitdagende, maar falsifieerbare hypothese

Is het blote feit dat een object tot het zelf behoort voldoende opdat de samenstellende elementen van dit object aantrekkelijker worden?

Exp **Allui en Adams**: esthetische eigenschappen van visueel aangeboden geïsoleerde letters

Resultaten lagen in Zajoncs verlengde: hoe hoger de frequentie van bloot herhaald contact (mere repeated exposure) met een letter, hoe aantrekkelijker deze letter wordt.

Vervolgonderzoek: gejukte proefopzet met lettersloten X en Y en proportie X en Y.

Maar doordat er vaak letters overeenstemden tussen de deelnemers kon de nulhypothese niet verworpen worden.

Een uitdagende, maar falsifieerbare hypothese

Vervolgonderzoek: de laagfrequente letters (Q, X, Y, Z) werden er tussen uit gelaten. Het onderzoek leverde een significant hoofdeffect op van de factor 'eigenaar versus niet-eigenaar'.

Uit onderzoek bleek dat de deelnemers niet in staat waren hun eigen naam cognitief te onderkennen in de letterparen.

Narcisme tot in de partikels van het affectieve zelf

Narcisme = een overwaardering van de eigen attributen

Er zijn redenen om aan te nemen dat de grenzen van het cognitieve zelf niet samenvallen met die van het affectieve zelf. Het affectieve ondervoelt tussen eigen en niet-eigen elementen die het cognitieve zelf niet zo onderkent.

De mens ontwikkelt voorspelbare voorkeur- en verwerpingstheorieën in een universum van stimulselementen waarvan hij vermoedt dat ze deel uitmaken van zijn affectieve Zelf.

De universaliteit van een nog scherper naamlettereffect

Hypothese: het blote feit dat een object (een naam) tot het zelf behoort, is voldoende opdat de kans stijgt dat de samenstellende elementen ervan de aantrekkelijkste worden van de hele verzameling elementen.

Internationaal onderzoek: NLE in de eigen moedertaal.

Er werd gevraagd om uit een hele reeks van prikkels de 6 meest aantrekkelijke letters te omcirkelen.

Predictie: de kans dat een letter omcirkeld wordt als een van de 6 aantrekkelijkste letters van het hele alfabet is groter als hij behoort tot de naam van de deelnemer dan als de identieke letter niet behoort tot de naam van de deelnemer.

Resultaten: veralgemeenbaarheid van het NLE

Samenvattende quote: "Japanners leren misschien meer praten en zingen over de eigen groep, maar verraden evengoed als westerlingen hun eigenliefde als ze kiezen tussen objecten die ogenschijnlijk niets te maken hebben met een affectieve discriminatie tussen het zelf en niet-zelf.

Consolidatie van een theoretische interpretatie

Het NLE moet te maken hebben met de externe én sociale omstandigheid dat bepaalde letters wel en andere niet tot de eigen naam behoren. Maar dat betekent nog niet dat het al dan niet behoren tot het zelf op zich een causale verklaring biedt voor de aantrekkelijkheid van wat we affectieve zelfpartikels genoemd hebben.

→ Alternatieve interpretaties

Louter eigendom of louter herhaald contact?

Falsifiëring dat het NLE te maken heeft met louter herhaald contact:

- Door het totale visuele contact met letters is het zo goed als verwaarloosbaar te stellen dat het NLE veroorzaakt wordt door 'louter herhaald contact'

- Er was geen verband tussen de grootte van het NLE en het al dan niet repeterend zijn van NLEs.

- Het NLE treedt zowel op bij laagfrequente als bij hoogfrequente aanbiedingen van letters

Deze 3 argumenten pleiten ervoor dat het NLE louter eigendom is en niet louter herhaald contact.

Louter eigendom of plezier van de eerste schrijffprestatie?

Gefalsifieerde predicties dat het NLE te maken heeft met plezier aan de eerste schrijffervaring:

- De relatieve voorkeur voor NL is het grootst kort na de eerste lustverwekkende schrijffervaring.

- Het NLE mag niet optreden bij het aanleren van een tweede alfabet.

Beide predicties zijn gefalsifieerd -> Louter eigendom wint.

Slotopmerking over blote eigendom

Collectieve afwezigheid van pure-eigendomeffecten:

- Geen spoor voor een 'nationaal initiaal-lettereffect'.

De vaststellingen suggereren dat individuele eigendom méér allesdoordringende affectieve effecten heeft dan collectieve eigendom of het toebehoren aan de eigen groep.

Twee nog niet besproken vaststellingen:

- Het NLE was gemakkelijker te verkrijgen via de verwerping van de minst aantrekkelijke letters dan via de keuze voor de aantrekkelijkste letters.

- Het NLE was sterker als in de gekte proefopzet de laagfrequente letters QXYZ wel gebruikt werden als camouflageletters.

Hoe valt dit te verklaren?

Door het fenomeen van collectieve uitsluiting dat gepaard gaat met een gebrek aan consensus over uitverkiezing. (= affectieve asymmetrie). Dit effect is in elke onderzochte taal vastgesteld.

Het effect van blote eigendom lijkt sterker dan dat van bloot herhaald contact.

De spannende lotgevallen van een verrassend fenomeen...

De laatste jaren staat het NLE vooral in de belangstelling als mogelijke determinant van hetero- en homosociale gehechtheid en als een impliciete of indirecte meting van zelfwaardering.

Het gaat niet meer om gehechtheid tegenover een ander die op een opvallende dimensie lijkt op het zelf, maar om gehechtheid tegenover een ander die een attribuut bezit waarvan de fundamentele bouwstenen ook de bouwstenen zijn van een eigen attribuut.

De conclusie van de auteurs komt er op neer dat autosociale gehechtheid tot in de kleinste partikels van het eigen zelf kan bijdragen tot homosociale gehechtheid.

Inter-individuele verschillen in het NLE zijn mogelijk een symptoom van verschillen in de sterkte van de gehechtheid aan het eigen zelf. Of nog een stap verder, voor zelfwaardering.

HERHAALD CONTACT EN DE GRENS MET HET OF DE ANDERE

Visuele geborgenheid

Zajonc e.a. probeerden een brug te slagen tussen een imprintingbenadering(= plotse gehechtheid die tijdens de gevoelige periode ontstaat aan het eerste bewegende object) en de geleidelijke ontwikkeling van een filiale band door herhaald contact.

Exp Leghornkuikens en de verschillende oplichtende figuren (= kunstmoeders).

Na de 'dramatische gebeurtenis':

De kuikens in de controleconditie slaakten tijdens de testfase gemiddeld 85 noodkreten uit per minuut, zowel in aanwezigheid als afwezigheid van een kunstmoeder. Het verlichte object had van nature uit dus geen kalmerende invloed op het noodgepiep van de kuikens.

De merkwaardigste vaststelling is dat de kuikens uit de experimentele conditie wel troost vonden bij de vreemde moeder. Dat kan niet het gevolg zijn van de bevrediging van biologische of

fysiologische behoeftes als honger, of een te lage temperatuur. Wat wel cruciaal was, is dat het kuiken voor de noodsituatie door omstandigheden de gelegenheid had gekregen tot herhaald contact met 'visuele objecten'. Iets voor het eerst zien kan dus geborgenheid baren, en dat niet op voorwaarde dat het nooit eerder geziene object op iets 'moederachtigs' leek of van nature uit de aversieve kou deed afnemen, maar **wél op voorwaarde dat het individu door de omstandigheden de kans kreeg voorafgaandelijk herhaalde malen blootgesteld te worden aan iets zichtbaars.**

Een verborgen sociaalpsychologische kernvraag

Wij menen dat als herhaald contact met prikkels een voldoende voorwaarde is voor geborgenheid, de controlekuikentjes in de controleconditie de minste i.p.v. de meeste noodkreten per minuut moeten slaken.

H 5: ATTITUDES of GEDRAG?

WAT ZIJN ATTITUDES?

Attitude = gezindheid, instelling, mentaliteit of geesteshouding.

→ beïnvloeding attitudes → duurzame uitbrenging gewenst gedrag (ook in andere situaties dan de attitudebeïnvloeding).

Klassiek begrip attitude

Edwards (1957) = graad positief of negatief affect die geassocieerd werd met psychologisch object. (object = alles waarvoor/waartegen men iets kan voelen.).

Andere, meer complexere definitie: *een door ervaring (meestal sociale beïnvloeding) verworven interne (cognitieve, affectieve en conatieve) dispositie die een belangrijke en relatief duurzame, presituationele, richtinggevende en/of dynamische determinant is van de evaluatieve aspecten van (open) gedrag tegenover een - vooral sociaal - object voor zover het zich leent, tot gunstige of ongunstige waardering.*

Elk gedrag individu = resultanten van 2 categorieën determinanten: fylogenetische +
ontogenetische

1. = geheel genen en chromosomen.

2. = complexe + veranderlijke geheel interne en externe prikkels die inwerken op het individu.

Intra-individuele consistentie (stabiliteit) van gedrag van 1 individu in verschillende situaties.

Inter-individuele verschillen in gedrag in constante situaties.

→ slechts verklaren door interne eigenschappen individu. (beïnvloeden het gedrag meer dan sociale factoren) = **attitude**

Attitude → verworven door vroegere ervaringen, door vroeger sociaal beïnvloed gedrag dat verband houdt met studieobject.

Attitude verwerven tov elk object dat niet uit zichzelf, op dwingende wijze, vaste evaluatief gekleurde reacties uitlokt. → enkel evaluatieve aspecten gedrag beïnvloeden.

Om eigenschappen toe te kennen aan een attitude: 3 basisdimensies:

- *cognitieve dimensie*: cognities of kennisinhouden: gunstige en/of ongunstige dingen die het individu weet of meent te weten over object.

- *affectieve dimensie*: emoties en affecten: positie/negatieve/complexe gevoelens die verbonden zijn met attitudeobject.

- *conatieve dimensie*: betrekking hebbende intenties of wat het individu bereid is te doen, nastreeft of wenst tov attitudeobject.

→ kenmerken interen, evaluatieve gedragsdispositie = presituationele eigenschap individu

→ causale invloed attitude → zowel dynamisch als richtinggevend.

Enkele implicaties:

→ voor de wetenschappelijke verklaring van gedrag.

- bijdragen tot de verklaring van evaluatief open gedrag.
- controleren + voorspellen evaluatief open gedrag.
- interne, evaluatieve dispositie = duurzame determinant van verscheidenheid aan gedragingen in wisselende situaties = economische + efficiënte methode om waarderelevante gedragingen op duurzame wijze te veranderen.
- evaluatieve prikkel- en responsveralgemening van attituderelevante objecten + gedragingen.
 - ⇒ als je gedrag wil veranderen, verander dan de attitude.

METING ATTITUDES

Verbale zelfbeschrijvingen als meting van attitudes

- aantonen verandering attitudes / berekenen hoe attitudes samenhangen + voorspeller gedrag.
 - metingen evaluatieve kenmerken = van open verbaal gedrag.
 - attituderespons = situatievrije evaluatieve respons → bepaald en dus symptoom interne dispositie.
 - voor attitudemeting = lijst attitude-items die alle dimensies van de attitude meten.
 - validiteit meetinstrument afhankelijk vragenlijst (representativiteit steekproef)
 - enerzijds hoeft een valide + betrouwbare meting niet complex of technisch zijn als eenzelfde maatstaf wordt gebruikt in alle condities. Anderzijds kan invullen van een vragenlijst storend inwerken op verloop van een in laboratorium opgezette proefsituatie. → zelfbeoordelingschaal meest gebruikt.
 - basismateriaal waaruit de evaluatieve graad van interne dispositie afgeleid wordt: open verbaal gedrag.
 - gevaar vicieuze cirkel = groot → want verband tussen 2 categorieën open gedrag.

Verbale zelfbeschrijvingen + open gedrag.

Wicker (1969) = voorspelbaarheid open gedrag obv attitudemetingen.

→ meestal geen significant verband tussen open gedrag en attitudemeting.

Ajzen en Fishbein (1970, 1980) = betekenis attitudes, en vooral de conatieve dimensie ervan voor voorspellen en verklaren sociaal gedrag.

Evaluatief gedrag --> "theory of reasoned action" → verklaarbaar + voorspelbaar vanuit attitude: meten attitude tov specifiek evaluatief open gedrag in specifieke situatie.

Attitude afhankelijk vd evaluatieve waarde van mogelijke gevolgen van gedrag + waarschijnlijkheid van die gevolgen.

→ evaluatieve stimulus- responsveralgemening telt niet meer!

→ belangrijke determinant = subjectieve/sociale norm gedrag. (Wat anderen wenselijk achten, hoe belangrijk het individu hun mening acht)

Ajzen = "Theory of planned behaviour" → toevoeging 3de determinant: subjectieve macht.

- Volgens deze 2 theorieën bepalen de attitude en subjectieve norm het gedrag niet rechtstreeks, wel de gedragsintentie. Enkel subjectieve macht zou het gedrag rechtstreeks beïnvloeden.
- Meest dominante attitude bepaalt hoe iemand de situatie beoordeelt.
- Zou de verbale attitudemeting open evaluatief gedrag dan voorspellen?
 - ⇒ Allerlei onderzoeken suggereren van niet.

Inconsistentie tussen evaluatief open verbaal gedrag en evaluatiegedrag open niet-verbaal gedrag
→ beide klassen van gedrag worden bij onderstelling in belangrijke mate bepaalds door contingentie tussen interne en externe antecedente omstandigheden, gedragingen en gevolgen van die gedragingen, en de versterkingscontingenties voor open evaluatief gedrag kunnen zeer verschillen van die van verbaal zelfbeschrijvend gedrag.

Evaluatief beschrijvend woord staat los van de fysische realiteit.

Maatschappelijk is enkel open moreel en evaluatief gedrag van tel.

ATTITUDEVERANDERING OF GEDRAGVERANDERING?

Invloed overredende communicatie op attitudeverandering wordt nog altijd bestudeerd vanuit de eigenschappen van de basiscomponenten van communicatie: zender, boodschapper en ontvanger.

1. Factoren die de geloofwaardigheid van de communicator of zender verhogen, bevorderen attitudeverandering bij ontvanger.
2. Inhoud en structuur van de boodschap speelt rol bij attitudeverandering.
3. Meestal is de emotionele toestand van de ontvanger van invloed op attitudeverandering.

Festingers cognitivedissonantietheorie

Leon Festinger, assistent van Kurt Lewin.

- Cognitieve dissonantietheorie. (1957)
- Theoretische synthese maken van de experimentele literatuur over sociale communicatie en sociale beïnvloeding. → veel beïnvloedingsverschijnselen n belangrijke mate mee bepaald worden door intrapersonlijk psychologische processen (processen binnen elk individu).
- Leidde tot de socialevergelijkingstheorie en vervolgens de cognitivedissonantietheorie. = fundamenteel te maken met cognitieve processen of kenprocessen en in het bijzonder de studie van de oorzaken en gevolgen van evenwichtsstoornissen in de individuele kenwereld.

Enkele vaststellingen

- *Experiment 1: postbeslissingsexperiment.*
 - Brehm (1956) → 100 studentes meewerken aan een consumentenonderzoek, uitleg kregen over 8 waardevolle objecten.
 - Van elk object de aantrekkelijkheid aanduiden op een 8 – punten schaal. = eerste of predecisiemeting.
 - Daarna als dan voor haar medewerking 1 geschenk kiezen uit 2 door de proefleider aangeduide alternatieven.
 - Daarna nog enkele teksten + formulieren doornemen → zei de proefleider dat de 1^{ste} beoordeling beschouwd kon worden als een 1 ste indruk over objecten. Nu volgde een 2^{de} evaluatie = postbeslissingsmeting.
 - ⇒ Positief verschil tussen 1st en 2^{de} evaluatie = object gemiddeld een hoger cijfer kreeg bij de tweede dan bij de eerste meting.
 - ⇒ In A en B kozen de deelnemers tussen de 2 alternatieven, telkens was er 1 object dat de deelnemer initieel positief had gewaardeerd.
 - ⇒ Deelnemers die toevallig in conditie A terecht kwamen bood de proefleider 2 initieel dicht bij elkaar gelegen objecten aan.

- ⇒ Deelnemster uit conditie B was het initiële verschil tussen 2 objecten duidelijk groter.
- ⇒ In controleconditie C kregen de deelnemers een door de proefleider gekozen geschenk.
- Experimentele vraagstelling samenvatten:
 - Leidt het kiezen tussen 2 objecten tot een verandering? Zo ja, welke richting?
 - Zal de grootte van de verandering in de evaluatie van het gekozen en het verworpen alternatief dan afhangen van de grootte van het initiële evaluatieve verschil tussen de alternatieven?
- ⇒ Na de keuze werd het verkozen alternatief positiever en het verworpen negatiever geëvalueerd dan voor de keuze (+ .32 en +.25 tov -.53 en -.12)
- ⇒ Deelnemers controleconditie bleef de aantrekkelijkheid ongewijzigd.
- ⇒ Na de beslissing was zowel de toename van de aantrekkelijkheid van het gekozen alternatief als de vermindering van de aantrekkelijkheid van het verworpen alternatief groter als de objecten oorspronkelijk allebei ongeveer even aantrekkelijk waren dan als het ene alternatief duidelijk minder aantrekkelijk was dan het andere.
 - Vrije keuze = meer effect dan affectieve discriminatie.
- *Experiment 2: verleidingsexperiment.*
 - [Aronson en Carlsmith \(1963\)](#) → 4jarige peuters individueel gedurende korte tijd met 5 nieuwe stukken speelgoed. Na vergelijking in orde van aantrekkelijkheid de speeltjes gerangschikt had → proefleider laat het 2^{de} meest aantrekkelijke stuk op tafel liggen en spreidt de overige stukken uit over de vloer. Dan verlaat hij even de kamer.
 - Experimentele conditie A en B: ze mochten van de proefleider met eender welk speelgoed spelen, behalve hetgeen op tafel.
 - Conditie A gedreigd met milde straf
 - Conditie B gedreigd met zware straf.
 - ⇒ In geen enkel conditie werd het verbod verbroken.
 - Controleconditie C : geen sprake van verleiding = 2^{de} aantrekkelijkste stuk nam hij met zich mee als hij de kamer verliet. (kind werd altijd 10 minuten alleen gelaten.)
 - Na zijn terugkeer had het kind even de kans om opnieuw even met het stuk speelgoed te spelen.--> attitude tov speelgoed opnieuw gemeten.
 - ⇒ In A waren er 8 op 22 deelnemers die het verboden speelgoed bij de 2^{de} meting minder hoog rangschikte.
 - ⇒ Van 44 deelnemers in B en C deed niemand dat.
 - ⇒ Verboden vrucht enkel voor de deelnemers in de dreiging met milde straf conditie gemiddeld minder aantrekkelijk geworden was.
- *Experiment 3: leugenexperiment.*
 - [Festinger en Carlsmith \(1959\)](#) → ook dollarexperiment.
 - Attitudeverandering voorspeld en verkregen werd die niet alleen tegengesteld was aan de voorwetenschappelijke verwachtingen van velen, maar ook aan de vigerende wetenschappelijke theorieën over het effect van beloningen en stimulansen.
 - 1^{ste} fase = elk van de 60 mannelijke Stanfordstudenten verwierf een ongunstige attitude tov individueel uitgevoerde, zinledige taak, die zeer eentonig en vermoeiend was.
 - 2^{de} fase = op een geloofwaardige wijze toebrengen om een student die op haar beurt dezelfde taak voorgeschoteld zou krijgen te vertellen dat hij de taak heel plezierig, aangenaam, boeiend, intrigerend en spannend had gevonden.
 - in conditie A kreeg de deelnemer net voor het inwilligen van het onderzoek te horen dat hij 1 dollar kreeg voor zijn medewerking.
 - in conditie B kregen ze 20 dollar.
 - 3^{de} fase= werd de afhankelijke variabele gemeten → attitudeverandering tov de taak

waarover de deelnemer een leugen of contra-attitude had gedebiteerd. Onderzoekers veronderstelden dat ze geen positieve houding hadden tov attitudeobject, + attitude zou veranderen na beloning.

→ controleconditie C = Fase 1 verliep op identieke wijze, ze moesten echter niet liegen en kregen geen beloning.

⇒ Deelnemers die 1 dollar hadden gekregen = attitude in positieve zin gewijzigd. Hun score, +1,35, verschilde significant van B, -.05, en C, -.45. B en C verschilden niet significant.

⇒ Als de mensen dik betaald werden om een vervelende taak als boeiend te verkopen, zal die leugen weinig of geen invloed hebben op hun persoonlijke appreciatie of evaluatie van die taak, maar als ze diezelfde leugenachtige rol spelen tegen een lage beloning zullen ze die vervelende taak meer aantrekkelijk gaan vinden, maw zelf beginnen te geloven in de eigen leugen.

- *Experiment 4: onoprecht pleidooi-experiment.*

Cohen (1962) → 4 beloningscondities met vooraf bestaande attitude.

Deelnemers = studenten die zeer geërgerd waren door brutale repressie van de politie bij rellen op de Yalecampus. → ze kregen individueel bezoek van studentproefleider → moesten een kort betoog met argumenten ten gunste politioptreden schrijven.

A = 50 cent

B = 1 dollar

C = 5 dollar

D = 10 dollar

Na het beëindigen van onoprecht pleidooi een kort vragenlijstje invullen.

Controleconditie c → niet verzocht een opstel te schrijven en kregen ook geen beloning.

Gemiddelde attitudescores:

A = 4.5

B = 3.5

C = 3.1

D = 2.3

E = 2.7

D en C verschilden niet van elkaar, noch van E.

⇒ Hoe minder mensen betaald worden om een contra-attitudinaal gedrag uit te brengen, hoe meer ze hun attitude veranderen in de richting van de misleidende communicatie.

➔ Deze vaststellingen liggen niet in lijn van de klassieke psychologische theorieën, over het effect van beloningen en versterkers. Zij voorspellen veeleer een rechtsevenredig verband tussen de beloning en de attitudeverandering. Maar in deze proef is het verband eerder omgekeerd evenredig.

Cognitieve dissonantie en dissonantie reductie.

Experimenten → opgezet om de plausibiliteit te toetsen van eenzelfde theoretische visie = *cognitieve dissonantietheorie*.

Gemeenschappelijk kenmerk van de 4 experimenten =

- afhankelijke variabele had telkens te maken met positief of negatief affect tov een object. = ongunstigheid/gunstigheid van de private attitude.
- Ook werd in alle experimenten een situatie opgebouwd waarin de deelnemers in de experimentele condities zelf beslisten of ze een gedrag al dan niet uitbrengen.
- In elke conditie was er een moment waarop de deelnemer zich door zijn eigen publieke en vrijwillig uitgebrachte gedrag in een bepaald richting inzette.

De onafhankelijke variabelen verschillen wel. Maar toch waren de OV in alle experimenten

operationalisering van concrete manieren om het effect van 1zelfde theoretische variabele te bestuderen. → 1zelfde factor, de cognitieve dissonantie → in verschillende mate opriepen.

Grote krachtlijnen in Festingers theorie. 1^{ste} negen = wat cognitieve dissonantie is.

Overige = hoe cognitieve dissonantie gereduceerd kan

worden.

1. Basishypothese Festinger → cognitieve dissonantie is aversief + motiveert mensen om ze te reduceren of elimineren. Het specifieke van de theorie heeft te maken met een precisering van de factor cognitieve dissonantie en de reacties die uitgebracht worden om de dissonantie te reduceren of af te zwakken.
2. Cognitieve dissonantie → relatie tussen 2 cognitieve elementen. De kenelementen gaan over het eigen zelf en over alles wat voor het individu behoort tot de omgeving. = complex dynamisch systeem met 3 soorten relaties:
 - Dissonante relatie
 - Consonante relatie
 - Irrelevante relatie
3. 2 cognitieve elementen x en y zijn dissonant of hebben een dissonante relatie als van deze apart genomen elementen verwacht kan worden dat uit het ene het tegengestelde van het andere voortvloeit. → X en Y dissonant zijn als niet-X volgt uit Y of niet-Y volgt uit X. Men gebruikt A en B in concrete situaties, met A voor Attitudecognitie en B voor gedragcognitie.
4. 2 cognitieve elementen X en Y zijn consonant of hebben een consonante relatie als 1 van deze elementen gesteld of verwacht kan worden dat het ene volgt uit het anderen → x en y zijn consonant als x volgt uit y of y volgt uit x.
5. 2 cognitieve elementen X en Y zijn irrelevant of hebben een irrelevante relatie als de relatie noch consonant noch dissonant is.
6. Als een cognitief element of zijn tegengestelde volgt uit het andere, kunnen daar verschillende redenen voor zijn. Dissonantie en consonantie steunen meer op psychologische dan op logische implicaties.
7. Dissonantie en consonantie zijn geen alles - of – niets – relaties. Beide variëren in grootte. De grootte van de dissonantie of consonantie tussen 2 cognitieve elementen hangt af van het belang van deze elementen.
8. Elk element kan echter ook dissonante of consonante relaties hebben met andere cognitieve elementen van het individu, zodat we het kunnen hebben over groepen of clusters rond elementen A en B.
Totale dissonantie = dissonantie van het hele cognitieve systeem dat betrekking heeft op de clusters A en B.
9. Hoe talrijker en/of belangrijker de consonante relaties met element a en b, hoe kleiner de totale dissonantie van het cognitieve evenwichtssysteem voor A én B. Waar Festinger en Carlsmith de beloning manipuleerde, wilden ze daarmee eigenlijk de totale grootte van de cognitieve dissonantie manipuleren.
10. Dissonantiereductie = de dissonante relaties tussen A en B minder dissonant of meer consonant worden. → een wijziging in cognitieve elementen, die verschillende vormen kan aannemen.
 - Kwaliteit cognitief element kan veranderen.
 - Cognitieve elementen toevoegen die consonant zijn met element a en/of b
 - Het belang van a en/of b verminderen.

In de praktijk werden veel dissonantie-experimenten opgezet zodat de voorspelde dissonantiereductie vooral verliep via wijziging in evaluatie.

11. Verschillende types cognitieve elementen bieden in verschillende mate weerstand tegen verandering. De weerstand of het bestand zijn tegen verandering van een cognitief element hangt af van de weerstand van de realiteit waarop de cognitie betrekking heeft. Basiskenmerk = een zekere correctheid bereiken. → overeenkomst vertonen met de gekende realiteit. Een cognitief element wijzigen veronderstelt een verandering in de interne of externe realiteit waarop het element slaat. Omgevingscognities zijn doorgaans meer bestand tegen verandering dan cognities over gedrag, omdat de fysische en sociale omgeving doorgaans minder gemakkelijk leent tot beïnvloeding door het individu. Binnen de gedragscognities zijn de cognities over publiek uitgebracht gedrag leer bestand tegen verandering dan cognities over private overtuigingen, gevoelens of verlangens.
12. De maximumdruk van de dissonantie mbt de elementen a en b is in principe gelijk aan de weerstand tegen de verandering van het minst bestendige element.

Theoretische verklaring van de postdecisie- en verleidingsexperimenten.

- *Experiment 1: dissonantiereductie na het nemen van een beslissing.*
 - Als individu kiest tussen 2 of meer aantrekkelijke objecten, heeft elk alternatief zowel een positieve als een minder positieve of zelfs negatieve eigenschappen.
 - Nadat het individu een object gekozen heeft, ontstaat er dissonantie tussen het cognitieve element over open gedrag.
 - dissonantie kan niet gereduceerd worden door een wijziging van het cognitieve element over het open gedrag.
 - Voorspelde strategie voor dissonantiereductie = een wijziging van de cognitieve elementen die minder bestand zijn tegen verandering:
 - Het minder positief waarderen van de aantrekkelijkste eigenschappen van het verworpen alternatief en/of het verdoezelen van de negatieve aspecten ervan.
 - Het meer beklemtonen van de positieve aspecten van het verkozen alternatief en/ of verdoezelen van de negatieve aspecten ervan.
 - Symptoom dissonantiereductie verwachten we een negatieve herwaardering van het verworpen alternatief en ene positieve herwaardering van het verkozen alternatief.
 - + dissonantietheorie voorspeld ook dat de discriminerende herwaardering van, of de tegengestelde attitude verandering tov objecten groter is als het initiële evaluatieve verschil tussen objecten kleiner was.
- *Experiment 2: dissonantiereductie na het weerstaan van bekoering.*
 - Volgens deze visie is het voldoende dat iemand iets niet kan bemachtigen, opdat het onbereikbare object als meer aantrekkelijk ipv geringschattend beoordeeld zou worden.
 - experiment van Aronson en Carlsmith → afleiding getoetst van Festingers dissonantietheorie, die ene cognitief evenwichtlicht zou kunnen werpen op dit soort verschijnselen.
 - bepaalde soort onbereikbaarheid gemanipuleerd tov een aantrekkelijk stuk speelgoed waarmee men in de conditie A en B niet mee mag spelen en in conditie C niet mee kan spelen.
 - ⇨ In condities A en B is er een dissonantie tussen cognitie b en cognitie a
 - Omdat het individu er door de omstandigheden toe gebracht werd niet met het verboden stuk speelgoed te spelen, wordt de bekoorlijkheid van het verbodene door de deelnemer zelf vooral afgezwakt als die deelnemer weinig dwingende, door de externe situatie toegeleverde, redenen had om het verbod op te volgen.
 - Als met succes minimale druk toegediend wordt om tegen de eigen attitude in een gedrag niet te vertonen, verandert de private attitude in een richting die het verbod uiteindelijk overbodig maakt = internalisering van sociale normen.
 - Festingers theorie het verschil tussen condities A en B verklaart, maar niet de even sterke positieve herwaardering van het stuk speelgoed in B en C.

Toetsing van Festingers verklaring voor attitudeverandering.

Na de uiteenzetting van zijn theorie paste hij die toe op:

- Gevolgen van beslissingen.
 - Effecten van gedwongen inwilliging (forced compliance)
 - Vrijwillige en onvrijwillige blootstelling aan informatie
 - Sociale beïnvloeding en massabeïnvloeding.
- Festingers paradigma van de gedwongen inwilliging onderscheidt zich echter in minstens 4 opzichten van het klassieke onderzoek in Hovlands Yale studies in Attitude and Communication.
1. Het klassieke onderzoek hecht veel belang aan de eigenschappen van de zender, ontvanger en boodschapper. → kwaliteit argumenten. Festingers paradigma wordt beheerst door de gedachte dat een boodschap wel kan variëren in belang. Informatie is belangrijk in de mate dat ze meer of minder dissonantie creëert in het cognitieve evenwichtssysteem.
 2. Het onderzoek over attitudeverandering dat steunt op de cognitieve dissonantietheorie focust op contra-attitudinale boodschappen waarvan de evaluatieve gerichtheid tegengesteld is aan de attitude van de zender.
 3. De zender is tevens ontvanger.
 4. De forced compliance. Telkens worden deelnemers er toe gebracht om een open gedrag uit te brengen dat ze normaal niet zouden uitbrengen, omdat het niet strookt met de eigen private overtuiging of attitudes. Het is steeds “gedwongen” omdat de onderzoeker de situaties zo organiseert dat de sociale druk of dwang minstens groot genoeg is opdat de deelnemers het verzoek zouden inwilligen.
- De kern van de dissonantietheorie ligt in het inzichtelijk maken van het intrapersonlijke proces waarbij een innerlijke adaptatie of aanpassing optreedt door, en op basis van, de grootte van de extern toegediende druk die leidt tot inwilliging van het verzoek.
- Het individu zal het verzoek inwilligen, maar zich daarom niet bekeren of zijn attitude veranderen. Vooral bij inwilliging onder minimale druk zal het individu zichzelf aanpassen.
- Naast zijn verklarende waarde bevat het paradigma van de gedwongen inwilliging ook ene controlerende en voorspellende boodschap: als je bovenop publieke inwilliging ook private verandering wilt verkrijgen, kun je geen betere strategie volgen dan een beloning of strafdreiging toe te dienen die net of juist voldoende groot is opdat het contra-attitudinale gedragsverzoek ingewilligd wordt.
- Private verandering = inwendige bekering van het hart en geest of attitudeverandering bedoeld die als interne gedragsdispositie ondersteld wordt een duurzame causale invloed uit te oefenen op het evaluatieve gedrag in een veelheid van wisselende situaties.
- Het individu ziet zichzelf als de bron van autonome, zelfstandige bron van interne attitudeverandering.
- ⇒ Hoe meer ruimte iemand krijgt om zichzelf te zien als een autonoom handelend individu, hoe meer hij of zij beïnvloed wordt door het eigen gedrag dat onder invloed van externe factoren uitgelokt is.

Kritische heruitvoering leugenexperiment.

Alle experimenten bestonden telkens uit 2 of meer experimentele contra-attitudinale inwilligingcondities met kleine en grotere beloningen en een controleconditie zonder inwilliging en zonder beloning.

- A-B-C proefopzet = geen adequate toets voor Festingers theorie.
- Vaak complexe proefsituatie → 2 belangrijke cognitieve elementen die een dissonante relatie met elkaar onderhouden: a en b.
- Relatie tussen deze twee elementen = centrale dissonantie of cognitieve spilrelatie x-y waarbinnen de onderzoeker veronderstelt cognitieve dissonantie opgewekt te hebben.
- Beloning levert cognitief element op dat consonant is met b, maar een hoge beloning is door haar grotere belang meer consonant dan een lage beloning: de totale dissonantie kleiner is als de beloning groter is.

- Controleconditie → misleidend → het ging om een conditie waarin de attitude werd gemeten zonder dat de deelnemers blootgesteld waren aan enig aspect van de complexe experimentele situatie. → conditie gecreëerd die een referentiepunt opleverde voor het ondubbelzinnig afleiden van de richting waarin de attitude in de experimentele condities veranderde, maar deze conditie bood geen adequate controle op de factoren die deze verandering veroorzaakte.
 - ⇒ Verkiezen van de term Basislijnconditie. = vergelijkingsbasis.
- Voor adequate toets van de voorspellingen, zijn volgende controlecondities nodig:
 - Om te kunnen aantonen dat de verkregen effecten verband houden met de centrale dissonantietheorie tussen a en b moet de proefopzet controlecondities bevatten waarin alle factoren gelijk blijven, behalve dat centrale dissonantie niet opgewekt kan worden.
 - Als getoetst moet worden dat de verkregen effecten verband houden met de consonante rol van de beloning, moet de proefopzet ook controlecondities bevatten waarin alle factoren gelijk zijn, behalve dat er geen beloning wordt gegeven.

Nuttin (1964) → naast dissonante inwilligingscondities, ook consonante inwilligingscondities.

- Deelnemers vertelden een wachtende studente dat de vervelende taak, vervelend was.
- Naast dissonante rollenspelcondities + basislijnconditie ook consonante rollenspelcondities met hoge beloning vs. lage beloning + conditie waar men niet sprak over een beloning.
 1. De Leuvense deelnemers noemden de proeftaak in alle condities vervelender dat de deelnemers in Stanford. → wijst erop dat ze een minstens even negatieve attitude hadden tov proeftaak.
 2. De attitudeverandering is in de condities met lage vs. hoge beloning voor dissonante inwilliging wel in de richting lag van het dissonante effect van Festinger en Carlsmith, maar het verschil was niet significant.
 - ⇒ Opvallendste resultaat trad op in de consonante inwilligingconditie: de deelnemers die een lage beloning kregen om te zeggen dat de vervelende taak vervelend was, evalueerde de taak significant positiever dan degene die ene hoge beloning kregen.--> sceptisch staan tov de rol van de totale dissonantie in het systeem rond de cognities over de private attitude en open gedrag
 3. → dissonante inwilligingconditie zonder beloning. De beloning scheidt een element dat consonant is met het cognitieve element over het open gedrag. Daarom moet een dissonante inwilliging zonder beloning tot een grotere totale dissonantie leiden dan een dissonante inwilliging met kleine beloning. De gemiddelde attitudeverandering in de dissonante geen beloningsconditie was echter identiek aan die in de dissonante hoge beloningsconditie.
 - ⇒ Vraagtekens:
 - Moeilijk om de kleine beloning als licht consonant element te zien.
 - Moeilijk om de grote beloning te zien als een belangrijk consonant element
 - Moeilijk de kleine beloning te zien als net voldoende druk om een inwilliging uit te lokken.

Audio- en video experimenten.

Nuttin (1964) → slaagde er niet in om het door cognitieve dissonantietheorie voorspelde effect van de beloning na dissonante inwilliging te repliceren.

In 1957 wees Festinger op dat de grootte van de dissonantie afhangt van het belang van de betrokken cognitieve elementen.

Helmreich en Collins (1968) → het identificeerbare karakter van een pleidooi manipuleren.

Deelnemers → om zich onder hoge subjectieve keuzevrijheid in te zetten om mee te werken bij het klaarmaken van een video – of audioband voor studenten die les kregen over geboorteregeling.

- Men wist op voorhand dat de deelnemers erg tegen staatsinmenging in gezinsplanning waren.
- Kort onoprecht pleidooi verdedigden de deelnemers 4 door hem voorgeschotelde standpunten.
- Kort pleidooi tegen hoge (2.5\$) of lage (50 cent) beloning hielden voor een audio-opname, verschilde het effect op de attitude niet in functie van de beloning.
- Deelnemers die toevallig terechtkwamen in de conditie waarbij een lage beloning werd aangeboden werd om zich vrijwillig en herkenbare wijze te lenen tot datzelfde geveinsde pleidooi = meest dramatische attitudeverandering.

- ⇒ Gemiddelde attitudescores lagen op iets meer dan 19 punten = positieve kant schaal.
- ⇒ Schijnbaar diepgewortelde attitude grondig kon worden beïnvloed.
- Bedoeling een zo hoog mogelijke totale dissonantie te scheppen door met belangrijke cognities te werken. → behandeling van deelnemers te doen aansluiten bij een belangrijke realiteit uit hun leven.

Examensysteem → belangrijk attitudeobject voor studenten, vooral 2dejaars faculteit Wetenschappen van wie er in 1969 50% tot 60% niet slaagde in 1^{ste} zitting. → internationale studentenrevolte van mei 1968 → verzachting examenperiode.

Voornaamste verzachting = vrijstellingen voor eerder goed afgelegde examens.

- In alle experimenten was de afhankelijke variabele een meting op een 17 puntschaal van de private attitude tov het oude examensysteem.
 - 1^{ste} experiment:
 - 2 experimentele condities met een lage beloning (20 bef) voor een contra-attidinaal pleidooi ten gunste van het oude examensysteem.
 - Ene conditie ging het om een identificeerbare televisieopname
 - Andere om een anonieme radio-opname.
 - Vraagstelling was tweevoudig:
 - Is het mogelijk om onder minimale beloningsvoorwaarden een belangrijke attitude te beïnvloeden in de richting van het contra-attidinaal pleidooi?
 - Is het effect groter als de identificeerbaarheid van de verdediger maximaal is.
- Deelnemers niet bewust van rol als deelnemer.
 - Functie 3voudig =
 - Toelaten om deelnemers naar het laboratorium te lokken
 - Vooraf was gezegd dat het experiment 2u duurde, in werkelijkheid duurde het maar 38 min.
 - Toevallig contact met de zogenaamde programmamakers schiep een macrosituatie waarin de deelnemer maximale subjectieve keuzevrijheid bezat om te zeggen dat hij niet wilde of kon deelnemen.
 - Na de zitting kon de proefleider elke deelnemer een voorlopige, onjuiste uitleg geven. Proefleider was geïnteresseerd in het effect van stimulerende en kalmerende middelen op cognitief gedrag. Haar onderzoek ging over complex gedrag. Het hoofddoel was dat de deelnemer na het echte experiment niet meer bezig was met de bestudeerde attitude tov het oude examensysteem. → belangrijk om na enkele weken nog steeds de attitude te kunnen meten.
- Deelnemer kreeg telkens een kwartier om zijn pleidooi voor te bereiden, daarna gingen ze het samen beluisteren.
- Niemand vroeg hierna zijn pleidooi in te trekken;
- Opgezadeld met verschillende cognities:
 - Uitgesproken tegenstander van het oude examensysteem.
 - Net een sterk pleidooi gehouden tegen vrijstellingen en spreiding van examens = gepleit voor het verfoeilijke oude systeem.
 - Ondertekend 20 bef te krijgen.
 - Pleidooi is opgenomen en wordt binnenkort uitgezonden op nationale tv en radio.
 - Had ik gewild, dan had ik zonder de minste problemen mijn medewerking kunnen weigeren.
 - Voor de tv conditie = ik zal nooit tegen wie dan ook kunnen ontkennen dat ik het was die dit pleidooi hield.
 - Ik heb geen reden op te twijfelen aan de echtheid van de situatie.
- ⇒ Iedereen werkte met vrije wil mee.
- Daarna delicate fase van de procedure = meting van de attitude van de deelnemer tov het oude examensysteem. → individuele nabespreking.
 - ⇒ Deelnemers extreem anti oude examensysteem.
 - ⇒ Tv conditie = score 6.1
 - ⇒ Radio conditie = score 6.6
 - ⇒ Basislijnconditie = score 2.3

- De experimentele behandeling veroorzaakt een verandering in een belangrijke attitude van de deelnemers → in de richting van het gehouden pleidooi.
- Het effect van de tv behandeling verschilde niet van de radiobehandeling.

Radiopleidooi, centrale dissonantie en beloning.

Nuttin en Beckers (1969) → 2^{de} experiment.

- 4 experimentele condities werden toegevoegd aan proefopzet.
 1. Pro-attitudinale pleidooiconditie waarin niet over een beloning gesproken werd → geen creatie van centrale dissonantie.
 2. Hoge beloningsconditie= 200 bef voor contra-attitudinaalpleidooi
 3. Identieke conditie waarin niet over een beloning werd gesproken.
 4. Identieke relatie deprivatie conditie, op het moment waar de proefleidster normaal over geld zou spreken, ze zich verontschuldigde omdat de deelnemer in tegenstelling tot de rest geen financiële vergoeding zou krijgen omdat de voorziene fondsen op waren.
 - ⇒ Relatieve deprivatie = element dat volgens de cognitieve dissonantiethorie niet licht consonant maar dissonant was met de inwilliging en dat moeilijk gezien kon worden als een externe minimale druk om het verzoek in te willigen.
 - ⇒ Resultaten = A = 6.6, B = 4.8, C = 2.3.
 - ⇒ Hoe kleiner de beloning, hoe groter de attitudeverandering in de richting van het contra-attitudinale pleidooi.
- Festingers verklaring moet echter opnieuw in vraag worden gesteld door resultaten in andere condities.
 - Gemiddelden contra-attitudinale 0 en 200 bef condities vielen samen (4.9 en 4.8) zodat het moeilijk werd om de grote beloning toe te kennen.
 - Omdat geen beloning nog minder consonant was dan ene kleine beloning, voorspelde de theorie meer attitudeverandering in de 0 bef conditie dan de 20 bef conditie. De resultaten waren echter in de tegengestelde richting (4.9 en 6.6).
 - Weten dat je niet betaald wordt, terwijl anderen wel betaald worden is duidelijk dissonant met de inwilliging van het verzoek tot die medewerking. → attitudeverandering echter analoog met volgens Festingers minimale consonante beloning (6.6).
 - Het aantal deelnemers dat de medewerking weigerde, verschilde niet van de in lage en hoge beloningscondities. "net genoeg om beloning uit te lokken" → geen evidentie.
 - Centrale dissonantie → geen significant verschil tussen 0 bef condities met en zonder centrale dissonantie (4.9 en 4.2)
 - ⇒ Onderzoek bood geen experimentele steun voor de meest fundamentele onderstellingen van de klassieke cognitivedissonantiethorie-interpretatie voor attitudeverandering na gedwongen inwilliging.

Onstellende beloning en blaam.

Triviale beloning → eigenlijk onstellende beloning.

- Uit nieuwe experimenten over traditionele examensysteem was gebleken dat de relatieve deprivatiebehandeling een even sterk effect (7.1) sorteerte in een proefsituatie waarin geen sprake was van een publiek radiopleidooi.
- Pleidooi situatie die analoog was aan experiment Cohen (politieoptreden).
- Pseudo proefexperiment werd achterwege gelaten.
- Na kwartier werd het pleidooi opgenomen.
- In een nieuw experiment probeerde men op een meer overtuigende wijze het belang van het onstellende karakter van beloning te toetsen.
Festingers theorie daarentegen maakte duidelijk verschillende predicties voor de hoge vs. lage beloning.
- Op verzoek van de studenten hadden ze 2 maanden voor de gewone zittijd een schriftelijk examen psychologie afgelegd. Dit examen was achter de rug toen het experiment plaatsvond. Tijdens de sessie

deed de proefleidster alsof ze terloops even in de documenten met examenpunten bladerde, en toevallig vaststelde welk resultaat de deelnemer had behaald.

- In 2 controlecondities stelde ze zagezegd vast dat de student ofwel geslaagd ofwel niet geslaagd was.
- In de cruciale experimentele condities kreeg iedereen te horen dat ze niet geslaagd waren.
- De deelnemer kreeg de kans om te kiezen tussen een niet nader bepaalde geldelijke beloning of de onvoldoende te wijzigen in een voldoende. (dit werd beschouwd als een hoge, consonante beloning)
 - In de ene experimentele conditie bood ze dit net aan voordat de deelnemer zijn pleidooi zou doen. = 9.5 → tussen neutraal en eerder pro oud examensysteem.
 - In de andere net na het gehouden pleidooi. = 7.4
- ⇒ Significant hoger dan bij deelnemers die alleen informatie kregen over hun zogenaamde goede (5.1) en slechte score (4.7), maar geen pleidooi moesten houden.
- Een ontstellend hoge beloning volstond om een drastisch effect te realiseren in de richting van het onoprecht pleidooi.
- Met ene beloning die groter was dan een geldelijke beloning verkreeg men een attitudeverandering.

Experiment dat relevant was voor deze benadering = zwaarlijvige vrouwen die zagezegd onopzettelijk door pseudodeelnemer bespot werden om hun zwaarlijvigheid → meer beïnvloed door ene onmiddellijk daarop aangeboden overredende communicatie dan deelnemers die een behandeling niet hadden ondergaan.

- Blaam = aversieve stimulus die in veel opzichte tegengesteld is aan een beloning. De gemanipuleerde ontstellende aversieve stimulus → totaal onverwacht, net voordat de deelnemer het verzoek kon inwilligen, een volstrekt onterechte blaam kreeg.
- Nieuwe basislijnconditie: omdat de deelnemers, geconfronteerd met een proefleidster die nu ook hun docente en examinatrice was, misschien al zonder enige voorbehandeling blijf zou geven van een mildere houding tov het oude examensysteem.
 - Onstellende blaamconditie = 7.5
 - Basislijnconditie = 2.5
 - Onmiddellijk na hun pleidooi een ontstellende beloning = 7.4
 - Enkel vernamen dat ze een onvoldoende hadden = 4.7
- ⇒ Feit dat de ontstellende blaam een even sterk attitudeveranderingseffect in de richting van het pleidooi opleverde als de ontstellende hoge en lage beloningen → in de lijn van de hypothese = niet het beloningsaspect op zich van de behandeling belangrijk was, maar wel het feit dat de deelnemer een ontstellende situatie opgewonden en/of emotioneel in de war was.

Duurzame attitudeverandering: een illusie?

Sceptisch tov de relatieve duurzaamheid van de in het laboratorium verwekte attitudeverandering → nagaan of deze attitudeverandering op langere termijn sporen naliet.

- Bijna 10 weken na het tv- en radiopleidooi en gemiddeld 5 weken na de andere experimentele behandelingen werden de deelnemers nog eens benaderd. → nogmaals attitudemeting tov examensysteem. = indrukwekkend analoog.
- ⇒ De experimentele behandeling en duurzame wijziging teweeg heeft gebracht in de interne dispositie.

Oneerlijk gedrag en eerlijke attitude.

Krijgen van examenpunten → achteraf ongedaan gemaakt.

Grondvraag = hebben we te maken met 2 wezenlijke psychologische verschijnselen (attitude en gedrag) of is het niet meer verantwoord om én de eerlijkheid én het oneerlijke gedrag te beschouwen als situatiebepaalde evaluatieve oude en/of nieuwe, verbale en/of niet-verbale gedragsreacties?

2 vragen ivm eerlijkheid

- Hoe eerlijk of oneerlijk zou jij het vinden als studenten uit dank enkele extra examenpunten kreeg.

- Denk jij dat jijzelf zou kunnen weerstaan aan de beking als ik je zou zeggen op een volstrekt veilige manier je een voldoende geven op je examen?
 - ⇒ Op 11 deelnemers was er 1 die mogelijk zou toegeven aan de beking.
 - ⇒ Deze resultaten staan in schril contrast met het oneerlijke gedrag van alle 23 deelnemers uit de experimentele condities. Toen de deelnemers in een identieke situatie konden kiezen tussen een eerlijke geldelijke beloning en oneerlijke extra punten, bezweken ze allemaal voor de verleiding.
- Wat is er meer situatiebepaald: zeggen dat men zoiets nooit zou doen – wat klassiek gebruikt wordt als een situatievrij symptoom van attitude – of zich in feite wel zo gedragen – wat traditioneel beschouwd wordt als open gedrag?
 - Welke zin heeft het op zelfbeschrijving te beschouwen als een symptoom van de interne attitude en het open gedrag als iets wat afhangt van de externe omstandigheden.
 - Aannemelijk dat er geen causaal verband is tussen een geïnfereerde dispositie en een open gedrag, maar tussen een eerste (zelfbeschrijvend) gedrag en een daaropvolgend open gedrag. Elk voorafgaand gedrag schep een nieuwe gedragsituatie die meebepalend kan zijn voor het daaropvolgende gedrag.
 - 1zelfde gedragsparadigma: ook evaluatieve zelfbeschrijvingen zijn door het individu uitgebrachte en dus open gedragingen waarvan de wetmatigheden van verwerving, instandhouding verandering en uitdoving op een fundamenteel identieke wijze geanalyseerd kunnen worden als die van andere open gedragingen.

Hypothese van de evaluatieve gedragsaansteking.

- Duurzame attitudeverandering zou neerkomen op relatieve stabiliteit van een verandering in evaluatief gedrag. Verandering van gedrag zou kunnen gezien worden in samenhang met situationele factoren, die een effect hadden op de evaluatieve respons.
- In pleidooi-experimenten kan het onmiddellijke voorafgaande gedrag omschreven worden als actief en passief blootgesteld worden aan zelfgeproduceerde evaluatieve reacties op het oude examensysteem.
- In de contra-attitudinale condities werd elke deelnemer er door sociale omstandigheden toe gebracht om gedurende ongeveer een halfuur een reeks beweringen uit te denken voor de microfoon uit te brengen en daarna te beluisteren. Die responsen hadden 1 eigenschap gemeen = evaluatieve gerichtheid pro het oude examensysteem.
- Dergelijke evaluatieve gedragsassimilatie een veranderd inzicht of een zogenaamde verandering in een interne dispositie veronderstelt.
- Gedragsaansteking = afhankelijk van 3 factoren:
 - Evaluatieve gerichtheid van het onmiddellijke voorafgaande gedrag
 - Graad van perturbatie of verwarring
 - Temporele contiguiteit of nabijheid tussen het voorafgaande gedrag en het door aansteking of besmetting veranderde zelfbeschrijvingsgedrag.

Ontstellende kledingsexperiment.

- 3 elementen van de hypothese zijn systematisch gemanipuleerd in een onvolledige, maar toch bruikbare proefopzet.
 1. 1^{ste} factor = evaluatieve richting van voorafgaande responsen → door de deelnemer uitgebrachte voorafgaande gedrag bestond uit louter verbaal gedrag in 1 evaluatieve richting. Er werd hen niet gevraagd een pleidooi te houden, maar om zijn mentale of cognitieve creativiteit en productiviteit te bewijzen door te praten. → tot 1 welomschreven onderwerp.
 - In de ene conditie betrof dat de voordelen
 - Andere conditie = nadelen van vrijstellingen en examenspreiding.
- Deelnemer werd 30 min actief en passief blootgesteld aan verbaal gedrag in 1 evaluatieve richting.
- Als de condities met verbale creativiteit effecten opleverden die analoog waren met die in de pleidooicondities, zou blijken dat het niet nodig is een beroep te doen op ingewikkelde cognitieve processen van zelfoverreding om de effecten te verklaren.

2. 2^{de} factor = perturbatie veroorzaakt door de onstellende kleding van de proefleider. De proefleidster = de docente die als enige vrouw college gaf + in die periode kwam de minimode in de publieke opinie.
- Deelnemer werd geconfronteerd met de proefleidster in hot pants en een gewaagd diepuitgesneden T-shirt. Deze onstellende manipulatie is niet adequaat gedefinieerd worden als een seksuele opwindingsituatie. Mannelijke studenten waren uit hun lood geslagen of de kluts kwijt.
- In de controleconditie verscheen de proefleidster in gewone kleding.
3. Temporele contiguiteit tussen verbale evaluatieve gedrag en de daaropvolgende zelfbeschrijving. Het attitudeveranderingeffect was geen gevolg van een verandering in een onderliggende attitude, maar dat het de zelfbeschrijvingsrespons zelf was die onder ontstellende stimulusvoorwaarden in zijn evaluatieve kwaliteit aangestoken of besmet werd door de voorafgaande evaluatieve eigenschappen van het verbale gedrag.
- Nieuwe vraag over duurzaamheid van attitudeverandering.
- ⇒ In een experimentele conditie gebeurde geen eerste meting meteen na de behandeling, maar werd het attitudeveranderingobject voor het eerst gemeten 5 weken na de experimentele behandeling.
- ⇒ In deze uitgestelde eerste metingconditie is er geen temporele contiguiteit tussen het voorafgaande en het daaropvolgende evaluatieve gedrag. In een tweede identieke conditie vond er zowel onmiddellijk na de behandeling als 5 weken later een 2^{de} attitudemeting plaats.
- ⇒ Resultaten:
- Contra-attitudinaal pleidooi in onstellende kledingsituatie = 7.0 analoog effect met ontstellende blaamconditie.
 - ⇒ Dit kwam door perturbatie → blijkt uit verschil met controleconditie = 4.3.
 - ⇒ Een even groot onthutsingseffect als de deelnemer geen pleidooi hield, maar creativiteit bewees door te praten over de nadelen = 7.2
 - ⇒ Als men over de voordelen praatte = 1.8 (extreem anti-oudesysteem)
- Het was voldoende de deelnemers in een onthutsende situatie te laten praten in de ene of de andere evaluatieve richting om evaluatieve assimilatie te produceren tussen deze voorafgaande verbale gedragingen en de onmiddellijk daaropvolgende evaluatieve zelfbeschrijving.
- 3^{de} schakel hypothese evaluatieve gedragsaansteking = de schakel over belang van temporele contiguiteit tussen het voorafgaande en het onmiddellijk daaropvolgende evaluatieve gedrag. → 2 identieke condities met een contra-attitudinale verbale creativiteitsopdracht pro het oude systeem en ontstellende kledij.
- Enig verschil = het moment waarop de attitude voor het eerst gemeten werd.
- Conditie met contiguiteit = onmiddellijk na de behandeling. → score 2^{de} meting = 6.9 → verschil niet van de 1^{ste} = 7.2
 - Conditie zonder contiguiteit = 5 weken na experimentele behandeling. → score = 2.2, verschil niet van de basislijnconditie.
- ⇒ Contiguiteit tussen behandeling en attitudemeting was noodzakelijk voor het verwerven van een duurzaam effect.
- Fundamentele twijfel aan de theoretische en toegepaste betekenis van begrippen als attitude en attitudeverandering.
- We kunnen hooguit spreken van een duurzaam veranderende zelfbeschrijving.

SLOTBESCHOUWINGEN.

Enkele samenvattende stellingen → zie boek! Staat al heel goed samengevat.

Toch attitudes?

Affective priming test → steunt op de bevinding dat nieuwe informatie gemakkelijker en dus sneller verwerkt wordt als ermee gerelateerde concepten al geactiveerd zijn uit het geheugen.

- Deze prime kan zowel supraliminaal (=lang genoeg om een bewuste herkenning mogelijk te maken) of subliminaal zijn (= zo kort, dat bewuste herkenning niet mogelijk is).
- Cruciaal = in de proefsessie worden 2 primes gemaakt.
- Taak deelnemers = de targets zo snel als positief of negatief te categoriseren.
- Afhankelijke variabele = responstijd bij elke variabele.
- Apt laat toe van 2 primes te vergelijken welke positievere evaluatieve reacties oproept dan een andere.

Gawronski, Bodenhausen en Becker (2007) → apt om postdecisieevaluatie van objecten te meten.

- 2 primes waren 2 kunstfoto's waarop telkens een vanuit de lucht genomen shot van een karavaan kamelen in de woestijn te zien is.
- Aantal keer aangeboden, telkens voor 200 milliseconden.
- Eveneens werd gedurende 200 millisecon elke foto gevolgd door een positief woord of een negatief.
- Deelnemers moesten zo snel mogelijk zeggen of het naar iets positief of negatiefs verwees.
 - ⇒ De 2 kunstfoto's werden in de 1^{ste} helft van de APT eerder gunstig beoordeeld.
 - ⇒ Positief verschil tussen de responstijden voor negatieve en positieve woorden, wijst erop dat de responstijden voor negatieve woorden langer waren dan voor positieve.
 - ⇒ Qua aantrekkelijkheid lagen ze dicht bij elkaar.
- Zelf verklaarden ze hun resultaten niet aan de hand van cognitieve dissonantietheorie. De gegevens werden beter verklaard aan de associatieve verankering aan het zelf.

Toch problemen → ze kan immers wel verklaren dat het gekozen object aantrekkelijker wordt, maar moeilijker dat het niet-gekozen object minder aantrekkelijk wordt.

Het verwerpen en niet-kiezen zijn niet noodzakelijk equivalent.

H 6: AUTONOMIE en MACHTSOVERWICHT

Macht → op positieve of negatieve manieren leren te verwerven door juist te oordelen.

Geen responsconflict = maximale dominantie juiste respons + geen activatie van onverenigbare respons.

AUTONOM OORDEELGEDRAG: ZONNEKLAAR, EN TOCH ÉÉN TEGEN ALLEN

Het klassieke onderzoek van Ash over autonomie en oordeelgedrag

Solomon Ash = autonoom oordelen.

Basisexperiment van Ash:

- procedure en proefopzet.
 - 1^{ste} sessie
 - visuele discriminatie taak: 3 rechthoeken, waarvan 1 even lang als standaardrechthoek.
 - Zeer eenvoudig: controleconditie: 37 deelnemers taak individueel + schriftelijk maken. Van de 444 mogelijk fouten, slecht 3 vastgesteld.
 - Groepen van 7 tot 9
 - Taak = mondeling + vaste volgorde → 20 min, constant over alle deelnemers.
 - Elk groepje = 1 echt deelnemer.
 - Deelnemer denkt dat dat de rest ook echte zijn
 - Deelnemer steeds als voorlaatste binnen
 - Pseudodeelnemer soms unaniem juist of fout
 - Proefleider laat niets merken.
 - 18 proefbeurten:
 - Proefbeurten gelijklopende fouten
 - Proefbeurten uiteenlopende fouten
 - 6 neutrale proefbeurten = pseudodeelnemers duiden juiste aan
 - 12 cruciale proefbeurten = unaniem een vergl. driehoek kiezen
 - ⇒ 6 maal grote fout, 6 maal kleine
 - 2^{de} sessie
 - Identiek aan 1^{ste} = deelnemers merkten er niets van.
- Deelnemers.
 - 123 blanke mannen, tussen 17-25 jaar, uit drie verschillende instellingen
 - Verschillen in mbt de waarde die ze hechten aan opvoeding tot autonoom denken en handelen.
- Resultaten.
 - Enkel kwantitatieve resultaten te maken met cruciale gedragsreacties.

- Centrale vraag = laten de autonome individuen zich al dan niet door medestudenten beïnvloeden bij het publiek uitspreken van een zo juist mogelijk oordeel over een onbetwistbaar duidelijk gegeven.
- Derde van de oordelen afhankelijk unanieme meerderheid.
- ¼ maakt geen enkele fout
- Hoe afhankelijker de leden vd instelling waren, hoe sterker de symptomen van conflict.

Algemeen → soort fouten unanieme meerderheid geen effect op aantal door deelnemers gemaakte fouten. Sociale beïnvloeding betekent niet dat de deelnemer noodzakelijk de meerderheid blindelings napraat.

Responsconflict tussen objectief juiste en foute antwoord = oplossen door kiezen derde alternatief.

3 vaststellingen:

- Meerderheid maakt kleine fout = fouten deelnemers ook klein
- Meerderheid maakt grote fout = fouten deelnemers 20% klein
1/5 kiezen derde alternatief.
- Visuele structuur object bepaalt of deelnemers 3^{de} alternatief kiezen. (compromis tussen waarheid en oordeel meerderheid.)

- Interviewresultaten.

1. Zowel autonome als degene die toegaven aan meerderheid gespannen en ontredderd.
2. Deelnemers minimaliseerden effect unanieme meerderheid op eigen oordeel.

- *Informatieve sociale invloed* = als iemand het overte gedrag van anderen als input gebruikt bij het vormen van een oordeel.
- *Normatieve invloed* = als iemand het overte gedrag van anderen gebruikt als aanwijzing over welk gedrag de groep op prijs stelt, voldoen aan de groepsnorm.

Welke therapie voor meer autonomie?

Hoe de autonome kracht van deelnemers activeren of oppeppen?

- Ash voerde er een instructie bij : “op einde van de proef, als alle schattingen zijn gemaakt, zullen we de lijnen meten met meetlat en tonen welke antwoorden de juiste en foute waren.” → had geen enkel effect op de autonomie.
- Neutraal item neemt de spanning van het conflict telkens even weg = autonomie deelnemer bevorderen. = spanningsreductie hypothese.
Verwachting = meer foutieve oordelen als meerderheid relatief gezien meer flaterde → manipulatie relatieve aantal neutrale proefbeurten.
 - 1^{ste} conditie = identiek basisexperimenten, maar na twee neutrale proefbeurten aan het begin geen enkele neutrale meer kwam. → hoe frequenter unanieme meerderheid blunderde = meer macht ze uitoefenen op de minderheid. Minderheid = ononderbroken reeks responsconflicten nu in de helft van de gevallen oploste door zelf mee te blunderen.
 - Verdere steun andere conditie. Beginnen met 5 neutrale beurten, slechts 6 cruciale beurten. Het aantal fouten deelnemer daalde.
 - ⇒ Hoe frequenter de unanieme meerderheid blunderde, hoe meer de deelnemer.
 - ⇒ Hoe frequenter de unanieme meerderheid juist oordeelde, hoe meer de deelnemer zelfstandig oordeelde.
 - ⇒ Externe sociale situatie als determinant van afremmen + bevorderen zelfstandig autonoom beoordelen gegevens.
- Variant op basisexperiment: pseudodeelnemer op 4^{de} plaats → altijd juist oordelen. Nooit 1 tegen allen situatie. Er was altijd iemand voor de deelnemer die ook juist oordeelde. → verminderde spanning deelnemer.

Tijdens interview: volgens de deelnemer was het niet door de partner dat ze juist oordeelden, verwerping van deze suggestie.

Dit had geen duurzaam effect op de autonomie van de deelnemer.

In een andere variant = eerste helft een pseudopartner die altijd juist antwoordde, in de identieke 2^{de} helft opnieuw een unanieme meerderheid vormde.

- ⇒ Macht partner = groot → bepaalde zowel afname als toename van autonoom oordelen binnen ene tijdspanne van +/- 20 min bij confrontatie met 2 reeksen identieke objecten.
- ⇒ Grotere autonomie = te danken aan een andersdenkende of dissident de unanimitéit van meerderheid doorbrak.

→ Bespreking drie relevante variabelen.

- Naast de deelnemer slechts 1 pseudodeelnemer die altijd als eerste antwoordde en op vastberaden en zelfverzekerende toon fouten maakt.
 - ⇒ Algemeen verlies geborgenheid, geen meerderheid nodig om bij de deelnemer responsconflict, zichtbare spanning + ontsteltenis te verwekken.
- Slechts 2 pseudodeelnemers, allebei antwoorden voor de deelnemer, 12,8% oordelen deelnemer beïnvloed werd door minimale unanieme meerderheid.
 - ⇒ Genoeg dat 2 personen flagrant + unaniem blunderden, zodat derde deelnemer sociale beïnvloeding vertoont.
- Minderheid van 1 deelnemer tov unanieme meerderheid 3 pseudodeelnemers → 33% vd gevallen blunderen.
 - ⇒ Iemand met gezelschap 1 dissident, beter gewapend om aan 15 pseudodeelnemers weerstand te bieden dan hij/ zij die alleen staat tov unanieme groep van slecht 3 blunderende collega's.

EEN NAÏEVE MEERDERHEID.

15 naïeve deelnemers tov 1 medestudent-pseudodeelnemer.

- Geïsoleerde pseudodeelnemer had een sociale invloed op de gedrag van de deelnemers, in contrast individuele gedrag bij basisexperiment treedt bij meerderheid geen spoor van responsconflict op + uitingen individuele en collectieve zekerheid. Ook sociale gedrag werd beïnvloedt door dissident.
- Door het volgehouden gedrag van de dissident beïnvloedde hij het gedrag van de meerderheid op twee manieren, verergerde allebei zijn marginale positie.
 - Groeiende zekerheid van het individuele en collectieve grote gelijk meerderheid.
 - Ontwikkeling uitsluitingreacties.

Serge Moscovici → Parijse studentenrevolte

Verdedigde het onderscheid tussen sociale beïnvloeding/conformisme en sociale verandering/innovatie.

Sociale controle of macht van een meerderheid op minderheid is een belangrijke factor van stabiliteit in maatschappelijk denken en handelen van groepen.

Zonder sociale verandering, maatschappij = verstarde, onbeweeglijk en aan zichzelf gelijk blijven.

Minderheids- en meerderheidsinvloed komt langs verschillende processen tot stand. Hij bouwt verder op onderscheid tussen informatieve en normatieve invloed.

- Normatieve invloed = als iemand ervaart dat zijn / haar oordeel afwijkt van het unanieme oordeel meerderheid. → zorgt voor gedragsverandering.
- Een meerderheid kan iemands overte gedrag beïnvloeden zonder zijn/haar private overtuiging te veranderen, terwijl een minderheid vooral de private overtuiging zou veranderen, komt niet altijd tot uiting in overt gedrag.

Onderscheid tussen sociale beïnvloeding vs. sociale verandering → stelling = consequente gedragsstijl minderheid de sleutel tot haar innoverende macht.

Faucheux en Moscovici (1967) → minderheidsparadigma geconsacreerd in klassiek basisexperiment van Moscovici, Lage en Naffrechoux = expliciete beïnvloedingspogingen.

Het minderheidsparadigma:

36 beoordelingsobjecten: kleurendia's met wisselende lichtsterkte, allemaal blauw.

- 6 varianten blauw, en van elk varieerde de lichtsterkte.
- Meisjesstudenten, in groepjes van zes, niemand kleurenblind.
- Elke dia met 1 kleurnaam te beoordelen + de lichtsterkte.
- Controleconditie = 6 deelnemers om beurten 36 dia's beoordelen.
- 1^{ste} experimentele conditie: in elke groep 2 pseudodeelnemers die als eerste (soms als vierde) het foutieve antwoord groen gaven. = consequente minderheidsblok.
- 2^{de} experimentele conditie: inconsequent minderheidsblok. De 2 pseudodeelnemers gaven op toevallige wijze bij 24 dia's het foute, en bij 12 het juiste antwoord.
 - ⇒ Steun voor stelling dat de volgehouden gedragsstijl van een minderheidsblok een belangrijke voorwaarde is voor het creëren van een responsconflict bij de meerderheid + het op gang brengen van sociale verandering.

Paradigma Moscovici wordt door velen beschouwd als het tegengestelde van het Asch- paradigma.

Op volgende punten zijn ze identiek:

- Beïnvloeding autonomie deelnemers die om de beurt uitspraken deden over een zonneklaar object.
- Proefleider in de groep, reeks visuele discriminatietaken liet uitvoeren.
- Geen sprake van verbale aansporing of bedreiging met beloning of straf die samenhang met wijziging in autonome oordeel deelnemers.
- Solomon Asch had een experimentele variant waar deelnemers kleurschijven beoordeelden.

Centrale vraag → verloopt de individuele gedragsverandering aangestoken door een meerderheid volgens andere wetmatigheden dan die aangestoken door een minderheid? → de consequente gedragsstijl pseudodeelnemers niet in beide gevallen dezelfde functie.

De processen meerderheids- en minderheidsinvloed moeilijk vast te stellen → onderscheid moeilijk te toetsen. Als Moscovici stelt dat innovatie steunt op een consequente gedragsstijl dan operationaliseerde hij die als de volharding waarmee een minderheid fout oordeelde. Asch had die factor al gemanipuleerd. Fundamenteel onderscheid aanbrengen tussen conformisme en innovatie → innovatie vooral bepaald door factor X, dan is de stelling moeilijk houdbaar als diezelfde factor ook conformisme sterk bepaalt. Het private oordeel van deelnemers moet beïnvloed zijn als hun overte gedrag beïnvloed is door een meerderheid of een minderheid zonder dat deze meerderheid/minderheid hun gedrag kan observeren. Meerderheden beïnvloeden alleen meer dan minderheden als het oordeel uitgebracht wordt in aanwezigheid van de meerderheid/minderheid.

Wood, Lundgrun, Ouellette, Busceme en Blackstone (1994) = ook wanneer een individu zijn/haar oordeel buiten het oor/oog van minderheid/meerderheid uitbrengt, de meerderheid nog steeds meer invloed heeft.

Weaver, Garcia, Schwarz en Miller (2007) = verschil tussen minderheids- meerderheidsinvloed in vraag gesteld.

Slotbeschouwingen.

- Impliciete sociale beïnvloeding. (niemand oefende expliciete druk uit op de deelnemer zodat die zich laten beïnvloeden door het oordeel van anderen)
- Asch was niet geïnteresseerd in de duurzame gedragsverandering.
- De taak was heel! eenvoudig.

Nissani en Hoefler-Nissani (1992) → vroegen aan gepromoveerde natuurwetenschappers om een nieuwe leermethode te testen door enkele opdrachten uit nieuw leerboek uit te voeren en door een soort examen af te leggen. De formule was echter vervalst → wetenschappers moesten een discrepantie tussen de berekende en de gemeten inhoud vast stellen. + opdracht 2 keer doen.

- ⇒ Er was maar 1 wetenschapper die de foutieve formule op het examen niet gebruikte. De 18 anderen hadden vastgesteld dat die in strijd was met hun waarnemingen.

Greene en House (1977) = fenomeen valse consensus.

Mensen overschatten de prevalentie van hun eigen gedragingen.

Ross ea (1977)

Monin en Norton (2003)

- ⇒ Mensen worden niet enkel beïnvloed door een aanwezige meerderheid, maar ook door een louter waargenomen meerderheid, zelfs als die in werkelijkheid niet bestaat.

AUTONOMIE EN EEN MOREEL DILEMMA

Het paradigma van Milgram

Stanley Milgram = blinde gehoorzaamheid aan boosaardige autoriteit.

- Responsconflict tussen uitvoeren van de instructies van een proefleider en het hulp verlenen aan een weerloos medeburger in hoge nood.

Milgram heeft samengewerkt met Asch ivm het Asch-paradigma. Hij bleef nadenken over een moreel nog gewichtiger situatie waarin de deelnemers niet zouden toegeven aan de sociale meerderheid. → proefleider onder een voorwendsel de verbale instructie geven telkens zwaardere schokken toedienen. = meten hoever deelnemer ging in bereidheid om de instructies proefleider om in intensiteit toenemende pijnprikkels te geven, uit te voeren.

= Paradigma van Milgram.

Methode van het basisexperiment

- Autoriteit, bevel + gehoorzaamheid = centraal (gebruiken ze niet verdr in de loop van het experiment)
- Deelnemers.
Gerekuteerd uit 300 000 inwoners uit New Haven (Yale University)
 - Gedurende 1 uur, 500 tal mannen nodig voor onderzoek van geheugen, 12 tal beroepsgroepen vermeld.
 - Geen speciale training, scholing of ervaring nodig.
 - Vergoeding = 4 dollar.
- Proefsituatie.
 - Aankomst 2 deelnemers (pseudodeelnemer + echte deelnemer) -> verklaring ondertekenen.

- 1 iemand moest de rol van leraar vervullen, de andere van leerling. Lot besliste (op beide strookjes stond leraar), dus de pseudodeelnemer kreeg op toevallige wijze de rol van leerling toegewezen.
- Elektrode vastgemaakt aan pols leerling + laag zelf om blaren en brandwonden te vermijden.
- Klassieke associatietaak woordparen.
- Van de leraar werd het volgende verwacht:
 - Oordelen of antwoord juist was.
 - Juiste antwoord = volgende stimulus woord noemen
 - Fout antwoord = intensiteit van de schok hardop aankondigen → schok toedienen → foute antwoord corrigeren.
 - ⇒ Straffen met stijgende intensiteit.
 - ⇒ Werkelijkheid = leerling nooit geschokt.
- Verloop sessie.
 - Altijd eerst 10 proefbeurten waarmen de procedure inoefenden, leerling gaf hierbij 7 foute antwoorden. Onder deze denkmantel had men een nieuwe en complexe reeks gedragsketens ontketend.
 - ⇒ Onderzoek heeft aangetoond dat de 'voet-in-de-deurtechniek' aangetoond heeft dat t het inwilligen van een relatief eenvoudig onderzoek de kans doet toenemen dat een veeleisend verzoek ook wordt ingewilligd.
 - Leraar wendde zich tijdens de proef tot de proefleider om te melden dat hij wilde stoppen → 4 aansporing in dezelfde volgorde.
 - Gelieve verder te gaan
 - Experiment eist dat u doorgaat
 - Absoluut essentieel dat u verder gaat
 - U hebt geen andere keus, u moet verder.
 - Na het geven van een schok = leerling reageerde niet → 5 à 10 sec wachten, en dan de afwezigheid van respons beoordelen als fout.
 - Milgram → intensiteit van de laatste, sterkste door leraar toegediende schok meten
 - ⇒ Objectieve maat voor het moment waarop de deelnemer weigerde nog verder te gaan met straffen van leerling en/of meewerken aan experiment.

Macht proefleider + onmacht weten en geweten.

- Vrijwel iedereen werkten het hele schokkenprogramma af + leraars wendden vaak hun blik af van de leerling. = hevig lijden leerling gaf hen een onbehaaglijk gevoel.
- 2 opmerkingen:
 - Milgram dacht dat de verbale en voltageaanduidingen genoeg waren om de gehoorzaamheid deelnemer in te perken.
 - Gehoorzaamheidsschaal was in deze situatie niet bruikbaar. (iedereen haalde dezelfde maximale score).
- Autonomie of zelfstandigheid van de deelnemer was niet opgewassen tegen de instructies en aansporing van de proefleider (uniform), die meestal jonger was als de deelnemers.

Macht medeburger.

Vraag = zou de externe situatie (horen, zien, voelen van de door hem gepijnigde medeburger) wel invloed hebben op gedrag?

- Externe stimulusparameter gemanipuleerd.

- **Experiment 1.**

Leraar kan medeburger niet zien of horen, behalve bij schok 20.

- ⇒ 65% = maximumschok (65% ging door tot proefleider de sessie stopte)
- ⇒ 35 van 40 deelnemers ging verder dan schok 20, laatste schok = 27
- ⇒ Extreme symptomen spanning

⇒ Observeerbare uitingen intens responsconflict.

- **Experiment 2.**

+ alle volgende experimenten = auditieve prikkel nabijheid van de leerling geleidelijk en contingent met de schokintensiteit opgevoerd tot dramatisch niveau.

- ⇒ Laatste schok = 25
- ⇒ 62% = maximumschok

- **Experiment 3.**

Hoorde + zag leraar zijn leerling op +/- meter afstand in dezelfde kamer (visuele nabijheid)

- ⇒ Laatste schok = 21
- ⇒ 40% = maximumschok

- **Experiment 4.**

Ook tactiele prikkel nabijheid. In tegenstelling tot vorige experimenten werden elektroden niet aan de pols vast gemaakt, maar moest de leerling zijn hand op een schokplaat leggen.

- ⇒ Laatste schok = 18
- ⇒ 30% = maximumschok

- **Experiment 5 en 6.**

2 wijzigingen:

- Proeven werden nu uitgevoerd in de veel minder aantrekkelijke kelderverdieping.
- Deelnemer kreeg een cognitief wapen = responsconflict vanaf schok 10 te beslechten met een weigering om nog verder schokken toe te dienen.

De leerling kon de leraar enkel via de luidspreker beïnvloeden. Sociale macht van visuele en tactiele nabijheid viel weg.

Vanaf nu gebruikte (+ in alle andere experimenten) de leerling sterk argument om eisen kracht hij te zetten: leerling verteld na de instructies dat zijn hart niet al te best is.

➔ Verschil tussen 5 en 6: 5 = mannen
6 = vrouwen

- ⇒ Laatste schok = 25
- ⇒ 65% = maximumschok

- **Experiment 7.**

Mannelijke deelnemers in auditief contact met medeburger met hartproblemen. Cognitieve bewapening deelnemer opgevoerd.

Als het impliciete contract een determinant was van het gedrag van de deelnemers, moesten de deelnemers afhaken zodra de leerling daarom vroeg.

- ⇒ Laatste schok = 21
- ⇒ 40% = maximale schok

Toch ging 80% verder dan schok 10, ook al vroeg de leerling om vrijgelaten te worden.

- **Experiment 8.**

Institutionele macrosituatie: alle exp werden uitgevoerd in de Yale universiteit. Kon aanleiding geven tot een onbeperkt vertrouwen. Toetsen van deze verklaring → experimenten uitgevoerd in vervallen handelspand in een drukke winkelstraat in de industriële voorstad Bridgeport.

- ⇒ Laatste schok = 21
- ⇒ 47,5% = maximumschok.

➔ Niet verantwoord om de resultaten van de vorige experimenten vooral toe te schrijven aan het blinde vertrouwen dat de deelnemers stelden in de Yale universiteit.

- **Experiment 9.**

= zoals Experiment 5, behalve dat deelnemer niet de instructie kreeg om steeds sterkere schokken toe te dienen. = schokniveau constant of afwisselend, de deelnemer kon naar eigen keuzen eender welke van de 30 knoppen indrukken.

- ⇒ Besluiten dat uit de vorige experimenten vastgestelde antisociale gedragingen niet zozeer onder controle stonden van eigen agressie of interne factoren, dan wel van de inhoud van de instructies van de proefleider.

Visuele prikkelnabijheid → groot effect gedrag deelnemer. Wat als de visuele prikkelnabijheid van de proefleider wordt gevarieerd terwijl de inhoud instructie gelijk bleef?

- **Experiment 10.**

Alles factoren + inhoud werden constant gehouden. Na de instructies stond de proefleider enkel telefonisch in verbinding met de deelnemer.

- ⇒ Laatste schok = 18
- ⇒ 22,5% = maximumschok

+ proefleider werd meerdere keren door de deelnemers bedrogen; kondigden een hogere schok aan, maar gaven in werkelijkheid een lagere.

Men kan niet ontkennen dat: in identieke omstandigheden, de triviale prikkelnabijheid van de proefleider zowel als van de leerling een duidelijk effect had op het al dan niet toedienen van extreem zware schokken aan een weerloze burger.

- **Experiment 11.**

Twee proefleiders die op gelijkwaardige wijze elk de helft van de identieke instructies voor hun rekening namen.

Bij schok 10 (leerling eist stoppen) → proefleiders tegengestelde instructies.

- ⇒ Proefleiders worden machteloos als en zolang ze niet gezien worden, maar ook zodra ze het onderling oneens zijn.

Waarom heeft een medeburger-leerling zo weinig invloed?

Kan de proefleider onder bepaald voorwaarden invloed uit oefenen omdat hij proefleider was?

- **Experiment 12.**

Bij schok 10 moest de leraar van de proefleider stoppen, op de hartlijder hevig tekeer ging.

Leerling → reageerde emotioneel, eiste dat leraar verder ging. = alle deelnemers stopten onmiddellijk met schokken.

- ⇒ Niet de inhoud van verzoek/eis was cruciaal, wel WIE het deed.

- **Experiment 13.**

Instructies van een gewone medeburger. Proefleider werd op een bepaald moment weg geroepen, pseudodeelnemer 2 moest hem die tijd vervangen + ervoor zorgen dat alle woordcombinaties geleerd werden. Vervanger-proefleider → idee om bij elke fout het schokniveau op te drijven.

- ⇒ Laatste schok = 16
- ⇒ 20% = maximumschok

- **Experiment 14.**

Proefleider in de schokstoel vastgebonden, gaf de pseudodeelnemer-leerling instructies om de proefleider telkens zwaardere schokken toe te dienen. → pseudodeelnemer deed alsof hij niet meer durfde mee te werken.

Schok 10 → proefleider: 'dat volstaat heren' → deelnemer reageerde instemmend = pseudodeelnemer drong aan om door te gaan. Iedereen stopte meteen.

Tijdens interview verwezen ze vaak naar humanitaire gronden waarop hun weigering steunde.

Altruïstisch gedrag (zie H8) wordt toegeschreven aan diepgewortelde attitudes, terwijl het veel meer te maken heeft met een situationeel machtsoverwicht van de proefleider.

→ Tot nu toe steeds expliciet sociale invloed vd proefleider.

Onderzoek: of richting oplossing van responsconflict van de deelnemer-leraar beïnvloed werd door 1 of 2 pseudodeelnemers die, net als in de proeven van Asch, een evaluatief gekleurde respons uitbrachten, maar zonder expliciete op de deelnemer gerichte aansporing of beïnvloeding.

- **Experiment 15.**

Taak leraar door lottrekking verdeeld over 3 leraars.

- Leraar 1 = pseudodeelnemer 1
- Leraar 2 = pseudodeelnemer 2
- Leraar 3 = deelnemer → moest de drukknop indrukken
- Leerling = pseudodeelnemer 3

Na schok 10 → leraar 1 stopt.

Na schok 14 → leraar 2 stopt.

- ⇒ Laatste schok = 16
- ⇒ 10% = maximumschok

→ Nooit eerder was het machtsoverwicht van de proefleider zo omgeslagen in volledige onmacht. Effect rustig verzet van een unanieme meerderheid van 2 mededeelnemers tov 3^{de} was meer uitgesproken dan het effect expliciete beïnvloeding van een maximale prikkelnabije leerling/hartpatiënt/voorafgaand expliciet contract.

- **Experiment 16.**

Deelnemers blootgesteld aan impliciete sociale beïnvloeding van 1 mededeelnemer (pseudodeelnemer 2) die na lottrekking de schokknop moest indrukken.

Deelnemer zelf → alle overige deeltaken uitvoeren.

Pseudodeelnemer 2 → instructies proefleider tot het einde uitvoeren.

- Machtsoverwicht proefleider nog nooit zo groot
 - ⇒ Laatste schok = 29
 - ⇒ 92,5% = maximumschok.
 - ⇒ Deelnemers niet gebukt over hun lot, voleindigden de taak met gemak.

→ Expliciet verzoek van iemand met het aureool van opdrachtgever het gedrag meer beïnvloedt dan het mogelijk lijden van degene die de gevolgen ondergaat.

→ Kritiek onderzoek Milgram: deelnemers hadden door dat het slechtoffer geen shocks kreeg.

Vorbij electroshocks: de algemeenheid van expliciete sociale invloed

Peter Butler (1998) → studies waarin deelnemers een levend wezen kwelden + onmogelijk konden denken dat het lijden van hun slachtoffer (=dier) niet echt was (soms ook gedood).

Sheridan en King (1972) → deelnemers: hondpup via de pootjes elektrische schokken te geven van oplopende intensiteit.

- ⇒ 77% (vd 26 deelnemers) gingen verder met het pijnigen van het blaffende en jankende dier tot ze door de proefleider werden gestopt.
- ⇒ Deelnemers vertoonden ook tekenen van extreme stress.

Landis (1924) → onderzoek over de beleving en expressie van emoties → deelnemers blootstellen aan allerlei emotie-uitlokkende gebeurtenissen. Bv witte rat onthoofden.

- ⇒ 68,2% (vd 21 deelnemers) willigden het onderzoek in.

Meeus en Raaijmakers (1986 + 1995) → 19 experimenten ipv elektrische schokken, progressief zware verbale mishandeling van werkloze (pseudodeelnemer) gebruiken. → administratieve mishandeling. Proefsituatie: deelnemer → instructie om een werkloze tijdens selectietest een standaardreeks van 15 mondelinge, telkens zwaardere verwijten toe te sturen.

→ stressexperiment

- ➔ Aversieve behandeling begon met verwijt 1 tot verwijt 15 (werkloze protesteerde hevig) + via fysiologische stresmeter, vastgehecht aan pseudodeelnemer, de stresstoestand kan aflezen. Als deelnemer wilde stoppen → 4 gradaties aansporing van Milgram.
- ➔ Controleconditie = deelnemer kiezen wel verwijten hij stuurden. Niemand ging tot het maximumverwijt
 - ⇒ In de eerste 2 experimenten ging 91% door tot maximumverwijt.
 - ⇒ Veel hoger dan de percentages bij Milgram
- ➔ Derde experiment: deelnemers echte personeelfunctionarissen. Onderzoekers verwachten dat hun ethische gedragscode hen zou verhinderen om alle verwijten af te werken. ➔ gedroegen zich niet anders dan de andere deelnemers.
- ➔ Herneming exp 10 en 15 van Milgram
 - Proefleider verlaat lokaal en geeft de aansporingen enkel telefonisch.
 - ⇒ Laatste verwijt = 10,2
 - ⇒ 36,4 % = maximumverwijt
 - 2 rebellerende pseudodeelnemers
 - ⇒ Laatste verwijt = 10,17
 - ⇒ 15,8 % = maximumverwijt

Ander experiment → 2 weken op voorhand een telefonische afspraak met deelnemer gemaakt. 1 week voor de proef ontving hij nog een gedetailleerde beschrijving van het experiment + inclusief eventuele negatieve gevolgen voor werkloze. → bedoeling = kans kreeg om na te denken over de proef en er eventueel over praten

- ➔ Voorbehandeling met voorkennis = geen effect. Geen enkele deelnemer weigerde het maximumverwijt toe te dienen.

Brief, Dietz, Reizenstein Cohen, Pugh en Waslow (2000) → deelnemers medeburger discrimineren op basis van hun huidskleur (deelnemers = blanke 1^{ste} jaarstudenten psychologie).

Dekmantel = kandidaten marketingfunctie

- ➔ Helft kreeg een brief te lezen ' president bedrijf wil niet dat de nieuwe marketingmedewerker tot minderheidsgroepen behoorde '. = men koos 0,8 zwarte kandidaten.
- ➔ Andere helft kreeg die niet. = men koos 1,8 zwarte kandidaten.
 - ⇒ Verschil tussen beide condities = statistisch significant → eenvoudig verzoek om te discrimineren inwilligden.

2^{de} experiment waar deelnemers zich moesten inleven in de selectieprocedure → ze wisten niet dat die echt was.

Deelnemers kregen:

- Ofwel geen verzoek voor discriminatie = score voor zwarte kandidaten = 4,3
- Verzoek zoals in experiment 1 = score zwarte kandidaten = 3,8
- Onderzoek ondermijnd door bijkomende brief van hoge manager, liet weten dat de president ontslagen was. De lopende opdrachten moesten genegeerd worden. = score zwarte kandidaat = 4,1
 - ⇒ Onderzoekers beschouwen het wel of niet ondermijnd zijn van het onderzoek als een manipulatie van legitimiteit van de macht president.
 - ⇒ President bedrijf communiceerde ENKEL via brief, deelnemers zouden hem waarschijnlijk nooit ontmoeten. Zolang de unanimitieit van opdrachtgever niet verbroken was = willigden ze zijn onderzoek in.

Meeus en Raaijmakers (1986) → in 2 nieuwe voorkenniscondities het eigenbelang van deelnemer te manipuleren.

- ➔ Conditie A: risico op wettelijke aansprakelijkheid → 2 verschillen met juist beschreven experiment.

- Na het geven vd instructies zei de proefleider dan een vorige sollicitant de behandeling niet had aanvaard, en dat het departement hem voor het gerecht had gedaagd. → blad ondertekenen dat de deelnemer aansprakelijk stelt voor mogelijk schadelijke gevolgen.
- Naast de gestandaardiseerde protesten van werkloze dreigde deze nu ook de deelnemer voor het gerecht te dagen als hij niet stopte met zijn verwijten.
 - ⇒ Deelnemers weigerden bijna even frequent als in experiment zonder voorkennis, maar met 2 rebellerende proefleiders.
 - ⇒ 20% werkten alle verwijten af.
- ➔ Conditie B: voorkennis, maar zonder risico op wettelijke aansprakelijkheid.
 - Het departement aanvaardt de wettelijke aansprakelijkheid voor mogelijke nadelige gevolgen.
 - ⇒ 66% werkten alle verwijten af.
- ➔ De deelnemers hielpen zichzelf, dwz ze brachten gedrag uit dat instrumenteel was om mogelijke schade voor henzelf te beperken.
- ➔ Telken situaties waarin het inwilligen van expliciete verzoek schadelijke gevolgen kon meebrengen voor de eigen persoon.

West, Gunn en Cherniky (1975) →

- ➔ Schandaal VS: aanhangers republikeinse presidentskandidaat Richard Nixon ingebroken in kantoren van de democratische partij.
- ➔ Privédetective → 80 studenten aanspreken met een project dat hen waarschijnlijk wel zou interesseren. → maakten een afspraak thuis/op restaurant.
- ➔ Detective gaf hen plannen voor een inbraak in een marketingbedrijf. → deelnemers protesteerde dat ze er niets mee te maken wilde hebben. Maar detective vroeg hen om 1st heel de uitleg aan te horen alvorens een besluit te nemen.
- ➔ Niemand liep weg! De inbraak zou door 4 personen worden uitgevoerd, de detective, de student en 2 handlangers.
- ➔ Controleconditie : te horen dat de inbraak initiatief was van de detective, niet van plan om iets te stelen.
- ➔ 1^{ste} experimentele conditie: te horen dat het op vraag van de concurrent was bereidt om de deelnemers voor hun hulp 2000\$ te betalen.
- ➔ 2 experimentele condities: in opdracht van de belastingdienst, vinden van een zwarte boekhouding.
 - 1 conditie: deelnemers kregen garantie van juridische immuniteit als ze tijdens de inbraak werden gearresteerd.
 - als er nog vragen waren gingen ze bijna altijd over de technische aspecten, niet over de morele of juridische.
 - detective drong 1maal aan na weigering.
 - ⇒ Controleconditie = 10% ging akkoord mee te werken.
 - ⇒ Verschil met 2000 \$ niet significant.
 - ⇒ 5% wilde meewerken in het publieke belang
 - ⇒ 45% deed mee als ze zeker waren dat ze juridisch niet vervolgd kunnen raken.
- ➔ Besproken experiment niet rechtstreeks te vergelijken met Milgram, toch belangrijk om op te merken dat het verzoek minder vaak werd ingewilligd. Experiment vereiste ook meer inspanning en tijd dan een leerling straffen toe te dienen.

Agentic shift-theorie

= een mens kan functioneren als autonoom individu en als uitvoerder van opdrachten van anderen.

- ➔ Je ziet jezelf niet langer verantwoordelijk voor je daden.
- ➔ Komt tot uiting door:
 - Aanvaarden dat je voor je gedrag als uitvoerder verantwoording verschuldigd bent aan het gezag.

- Je je niet aansprakelijk of verantwoordelijk hoeft te voelen voor het uitvoeren van wat een meerdere beveelt.

→ Inductieve poging om eenheid te brengen in de vele vastgestelde effecten.

Agentic state = veruit het belangrijkste effect hiervan = deelnemer wendde elke verantwoordelijk af op de proefleider.

→ eerste 4 experiment: nagaan of gehoorzame en opstandige deelnemers verschilden van wat de relatieve verantwoordelijk betreft die ze toeschrijven aan de proefleider, zichzelf en de leerling.

→ Elke deelnemer kreeg een schijf van drie segment om zo de 100% verantwoordelijkheid te verdelen over proefleider, zichzelf en leerling.

⇒ Duidelijk minder verantwoordelijkheid afgewenteld op de proefleider (38%)

⇒ Niet proefleiders = 62%

⇒ Gehoorzamen verschilden niet van opstandigen in afwentelen van verantwoordelijkheid op proefleider (38,4 vs. 38,8%)

⇒ Opstandige schreven meer verantwoordelijk toe aan zichzelf (48,8%) dan gehoorzamen (36,3%)

⇒ Cruciale deductie was dat bij gehoorzamen een grotere, zelfs exclusieve afwenteling van verantwoordelijk van gezag zou optreden.

⇒ Gehoorzamen het slachtoffer meer verantwoordelijk stelden (25,3%) dan zij die zich via agentic state hebben bevrijd door autonomieshift (12,8%)

⇒ Twee groepen duidelijk verschilden qua al dan niet in de uitvoerderrol blijven.

→ Sociale beïnvloeding van de deelnemer door zowel de proefleider als de leerling varieerde van almacht tot onmacht.

EXPLICIETE EN IMPLICIETE INVLOED FUNDAMENTEEL VERSCHILLEND?

Milgram → fundamenteel onderscheid tussen conformisme en gehoorzaamheid. → belangrijkste onderscheid heeft te maken met wat er nadien gebeurt.

→ Blind gehoorzamen staat diametraal tov conformisme. Na blinde gehoorzaamheid zal de deelnemer de verantwoordelijk voor het toedien van de schokken uitsluitend toeschrijven aan autoriteit.

Vorauer en Miller (1997) → studenten per 2 deelnemen aan een studie over hoe eerstejaars het best bevroegd werden over hun ervaringen aan de universiteit.

→ Deelnemer 1 zich laten interviewen door deelnemer 2.

→ 1 positieve en 1 negatieve ervaring.

→ Vragen werden in 1 keer gegeven, zodat men zelf kon kiezen hoelang hij over de positieve en negatieve ervaring sprak.

→ Deze interviewmethode werd zogezegd vergeleken met hoe ze de vragenlijst invulden.

⇒ Duidelijk impliciete beïnvloeding. Gemiddeld kwam deelnemer 1 positiever over op deelnemer 2, als deelnemer 1 net tevoren een positief ingevulde vragenlijst had gelezen da na het lezen van een negatief ingevulde.

⇒ Suggereert dat deelnemers niet beseffen hoezeer hun zelfbeschrijvende gedrag gekleurd was door het gedrag van een medestudent. Impliciete invloed ging hier verder dan Asch want het zelfbeschrijvende gedrag werd al beïnvloed door het zelfbeschrijvende gedrag van 1 enkele andere persoon die in sommige condities niet eens aanwezig was.

Pronin, Berger en Molouki (2007) → ondervroegen 40 studenten die een iPod bezaten over argumenten die hadden meegespeeld bij hun aanschaf.

- ➔ Over het algemeen beweerden ze dat hun beslissing om een iPod te kopen minder dan bij een gemiddelde student een kwestie van conformisme was. (score van 3,3)
- ➔ Impliciete en expliciete sociale invloed nu eens benadrukken en dan weer eens minimaliseren.
- ➔ Cruciale determinant van het benadrukken of ontkennen van impliciete of expliciete sociale invloed = instrumentaliteit van dit gedrag voor het verwerven of in stand houden van een positief zelfbeeld, zowel tov zichzelf als tov anderen.

SLOTBESCHOUWINGEN

- ➔ Verdienste Milgram lijkt vooral dat hij markante determinanten van de uitkomst van het sociale- machtconflict heeft blootgelegd.
- ➔ Onderzoek van Asch suggereert eveneens strategieën om de autonomie van individuen te versterken of af te zwakken.

Nemeth en Wachtler (1974) ➔ onderstel dat je door een arbeidsongeval je rechterknie schijf zwaar beschadigd is, en kans op definitief herstel is onzeker ➔ je dagvaart je werkgever voor een vergoeding van 25 000\$ morele schade. 5koppige jury moet unaniem beslissen.

- ➔ Men legde een soortgelijk dossier voor aan 5 studenten. Grondig het dossier doornemen, waarna ze een eerste schriftelijk, individueel oordeel uitbrachten. Daarna moesten hadden ze 40 min om samen een unanieme beslissing te nemen.
- ➔ 2 afhankelijke variabele gemanipuleerd:
 - 1^{ste} ov = 2 varianten:
 - Plaats toegewezen door proefleider
 - Namen zelf een plaats in.
 - 2^{de} OV = 3 varianten
 - Toegenomen of zelfingenomen zitplaats was aan het hoofd van de tafel.
 - Ofwel een plek aan de zijkanten.
 - ➔ Na 40 min = vragenlijst die ze individueel moesten invullen.
 - ➔ In elke groep 1 medestudent die een extreem en onbarmhartig standpunt verdedigde.
 - ⇒ Hoofd of zijkant had geen enkel effect.
 - ⇒ Enkel in de conditie waar de pseudodeelnemer zelf plaatsnam, beïnvloedde hij de groepsleden naar zijn standpunt = gemiddeld oordeel = 10 375 ipv 13500\$

Het relatieve machtsoverwicht van de dissidente onbarmhartige en een grote fout verdedigde de pseudodeelnemer kan worden toegeschreven aan:

- ⇒ Pseudodeelnemer aan hoofd van de tafel.
- ⇒ Grotere wederzijdse visuele prikkelbaarheid.
- ⇒ Optimale faciale oogcontact.
- ⇒ Inhoud of vorm van het gehouden pleidooi.
- ⇒ Duur interventies van de dissident.
- ⇒ Sympathieke/onsympathieke indruk op medestudenten.
- ⇒ Gezag proefleider.
- ➔ Meest plausible verklaring van het geobserveerde effect heeft te maken met de (culturele) omstandigheid dat de deelnemers in talloze situaties geleerd hebben. Wie aan het hoofd zit, draagt meestal aureool van machtsoverwicht.

H 7: AGRESSIE of MACHTSHERSTEL

In dit hoofdstuk wordt adhv enkele onderzoeksparadigma's bepaalde vormen van agressief en altruïstisch gedrag benaderd als fenomenen die zoals elk open gedrag verworven, uitgebracht en in stand gehouden worden volgens dezelfde algemene psychologische wetmatigheden. Men gaat inzoomen op anti- en pro sociaal gedrag, dus sociale beïnvloeding omdat de OV en de AV beide sociaal zijn.

DE DEFINITIE VAN AGRESSIEF GEDRAG

Volgens sociaalpsychologische onderzoekers: *Agressief gedrag is het gedrag dat uitgebracht wordt met de intentie om de socius te pijnigen.*

'de intentie': hiermee vermijden ze zaken die wel vervelend zijn maar op lange termijn gunstig is voor degene die ze ondergaat, zoals een medische ingreep. Ook gedragingen die bedoeld werden om te pijnigen maar toevallig hun doel misten is agressie, en gedragingen die ongewild of toevallig pijn veroorzaken zijn dit niet.

Volgens een gedragswetenschappelijk standpunt zijn ze het hier niet mee eens omdat intenties niet observeerbaar zijn, omdat ze vaak worden afgeleid uit zelfbeschrijvingen.

Volgens hen is agressie een voorkomen van 2 gedragingen:

Iemand valt een socius aan en zegt tegen zichzelf of een observator dat het de bedoeling was pijn te berokkenen aan de socius.

Hierbij kan het ene gedrag onder controle staan van factoren die net dezelfde zijn als de factoren die het andere beïnvloeden. (zie ook H5)

-Instrumentele agressie: een berekend en vooraf gepland gedrag dat niet altijd gepaard gaat met negatieve emoties. De socius pijnigen is hier een middel tot een niet-agressief doel, bv: personen die de intentie hebben hun macht uit te breiden en toch anderen doden.

Hier zijn verschillende onderscheidingen:

(1) territoriumagressie: het verdrijven of uitschakelen van al wie een bedreiging vormt voor de leefruimte met daarin de voor overleving noodzakelijke middelen.

(2) dominantieagressie: ze regelt de rangorde of prioriteiten tussen in het territorium toegelaten soortgenoten.

(3) seksuele agressie: de macht o/e seksuele partner wordt veroverd en in standgehouden.

(4) parentele agressie: de agressieve praktijken die ouders aanwenden om het gedrag van hun jonge afstammelingen te boetsen.

(5) morele agressie: handhaving en uitbreiding van macht over het denken, voelen en handelen van soortgenoten tov o.m. ideologische, religieuze, politieke, sociale en wetenschappelijke gehechtheidobjecten.

-Vijandige agressie: dit treedt impulsief op, gaat meestal gepaard met gevoelens van boosheid en heeft als doel de ander te treffen en heeft vaak voor de agressor ook ongunstige gevolgen.

Instrumentele agressie is strijdig met de algemene definitie van agressie (intentie). Men kan dit oplossen door een waarnemer de intentie te laten beoordelen, maar dit kan leiden tot vooroordelen en voorkeuren.

Vb: In een onderzoek van **Duncan** moesten blanke deelnemers kijken naar een zwarte en blanke persoon die een discussie hadden. Als de zwarte de blanke duwde, zei 73% dat ze agressie gezien hadden, terwijl als de blanke de zwarte duwde, maar 13% zei dat ze agressie hadden gezien.

DUS: alternatieve definitie: *Agressie is het gedrag dat verworven is en in stand wordt gehouden door de aversieve gevolgen van dat gedrag door de andere(n).*

Ook deze heeft beperkingen:

(1) ze veronderstelt dat agressie altijd operant gedrag is, uitgebracht en in stand gehouden onder situationele stimuluscontrole van een of meerdere versterker(s). Volgens andere onderzoekers is het ook mogelijk dat agressie optreedt als respondent gedrag (gedrag dat onder controle staat van voorafgaande (on)voorwaardelijke prikkels). Hier zijn dan de aversieve gevolgen slechts in tijd gesitueerde gevolgen die geen versterkende effecten uitoefenen op de agressie.

(2) wordt agressie wel alleen versterkt door aversieve gevolgen van andere? Neen, ook door heel andere primaire en secundaire versterkers.

(3) ze impliceert dat agressie altijd aangeleerd is, maar men kan ook agressie uitlokken vanaf de eerste keer dat het individu ze tegenkomt en dus zonder dat hij geleerd heeft om er agressief op te reageren.

DUS: andere definitie: *Agressie is het gedrag dat vooral gekenmerkt wordt door een daaropvolgende toename van de aversiviteit v/d situatie v/d andere(n).*

Altruïsme is dan: het gedrag dat vooral gekenmerkt wordt door de daaropvolgende vermindering v/d aversiviteit v/d situatie v/d andere(n).

⇒ Agressie is een verzamelterm die verwijst naar een onvoorstelbare verscheidenheid van gedragingen die zeer uiteenlopende agressieve functies kunnen vervullen.

De laatste jaren meer en meer onderzoek over de nauwe band tussen sociale en fysieke pijn: iemand emotionele pijn berokkenen is niet fundamenteel anders dan hem/haar fysieke pijn berokkenen.

-voor levende dieren is uitsluiting even gevaarlijk als weefselschade

-bij fysieke en sociale pijn komen er endorfines vrij

-hersengebieden die een rol spelen bij lichamelijke pijn, spelen ook een rol bij sociale pijn.

Maar het is raar dat onze wetgeving een onderscheid maakt tussen verbale en fysieke agressie...

DOODSDRIFT, AGRESSIE EN CATHARSIS(ZUIVERING)

In de westerse cultuur wordt agressie beschouwd als iets wat:

(1) voortvloeit uit en gepaard gaat met de negatieve emotie boosheid

(2) eenmaal opgewekt zich als stroom in een kookketel ophoopt en dus afgelaten moet worden

(3) anders blijft groeien totdat het op onbeheersbare wijze een uitweg zoekt en

(4) geheel of gedeeltelijk verdwijnt als het wel afgelaten wordt.

→ Lijkt op de Freudiaanse opvatting over agressie: de mens wordt geboren met een levensdrift (eros) die aanzet tot zelfverwezenlijking en een doodsdrift (thanatos) die aanzet tot zelfvernietiging.

Een individu kan ervoor kiezen om een drift niet uit te leven, maar als dit te lang duurt, loopt de kracht van de drift te sterk op en komt er een moment waarop hij sterker wordt dan de zelfbeheersing en waarop hij zich plotseling in al zijn kracht en volkomen onbeheersbaar

manifesteert.

Beide driften moeten uitgeleefd worden, dus er doet zich een conflict voor tussen eros en thanatos.

Bij de meesten wordt dit opgelost doordat de doodsdrijf verschoven wordt naar agressie tegen de medemens, meestal naar secundaire objecten omdat het pijn doen tegen geliefden ook bedreigend is voor zichzelf.

Men kan ook de doodsdrijf uitleven in vorm van muziek, literatuur,... of passief meegenieten van agressie door bijvoorbeeld naar gewelddadige films te kijken.

Als de doodsdrijf is afgelost, gaat ze afnemen en spreekt men van catharsis.

2 problematische beperkingen:

(1) ze is niet toetsbaar

(2) empirisch: er kunnen wel toetsbare predicties worden afgeleid, maar resultaten van onderzoek gaan er meestal vaak tegenin. Bv: agressie neemt eerder toe dan dat het afneemt na eenmaal uitgebrachte agressie; sociale en niet-sociale situationele factoren lokken agressie uit, wat raar is als het van binnenuit borrelt,...

(3) bij laboratoriumonderzoek mogen mensen agressief zijn, want het is straffeloos, maar toch treed er dan weinig agressie op, wat raar is als mensen altijd een uitweg zoeken voor hun doodsdrijf.

INSTRUMENTELE CONDITIONERING VAN AGRESSIEF

GEDRAG

Agressie wordt geleerd, uitgebracht en in stand gehouden binnen een universele drievoudige contingentie tussen: de situatie, het gedrag en de versterkende gevolgen van dat gedrag.

Positieve versterking: het produceren van aangename prikkels

Negatieve versterking: het wegnemen van onaangename prikkels

De cruciale factor die tot het ene of het andere gedrag leidt is de contingentie tussen het gedrag en de versterking:

Niet – agressieve versterkers (geld, roem, eer,...) worden vaak contingent geproduceerd met allerlei vormen van agressief gedrag. Als de contingenties omgekeerd waren (zonder iets te wijzigen a/h gedrag of de versterkers), dan was het versterkte altruïstische gedrag waarschijnlijker dan het niet-versterkte agressieve gedrag.

De onderzoeken van **Reynolds, Catania en Skinner** hielden bij hun experiment alles constant, behalve de categorie gedragingen waarmee controle op versterkers verworven en in stand gehouden wordt. Dit experiment ging als volgt: 2 duiven, met groen en blauw licht in kooi. Bij blauw licht leerden ze dat als ze elkaar aanvallen, ze graan krijgen. Bij groen licht kregen ze niets. Bij geluid A gingen de duiven naar de eigen hoek en bij geluid B naar het midden v/d ring.

Berkowitz en Frodi toonden aan dat dit mechanisme ook bij mensen meespeelt.

Het experiment ging als volgt: Deelnemers moesten via een hoofdtelefoon 24 lawaaistoten aan een pseudodeelnemer geven terwijl deze een essay schreef en moesten alle intensiteiten eenmaal gebruikt hebben, in de rest waren ze vrij.

I/d versterkingsconditie: om de 5 lawaaistoten zei de proefleider dat ze goed bezig waren.

I/d strafconditie: na de eerste 5 lawaaistoten zei de proefleider dat ze hard tekeer gingen en na 24 beurten dat hij het zelfs gemeen vond.

I/d controleconditie: hier zei de proefleider niets.

Hierna moesten ze een essay verbeteren van een tweede pseudodeelnemer. Ze moesten ook lawaaistoten geven maar ze mochten kiezen hoeveel.

Resultaat: Als het apparaat aanwezig was, gedroegen de deelnemers in de versterkingsconditie zich agressiever en die van i/d strafconditie zich minder agressief dan die van de controleconditie.

- ➔ Het bestraffen of belonen van agressie beïnvloedt de intensiteit van daaropvolgende agressie & mensen gaan niet alleen contingentie leren tussen agressief gedrag en de uitkomsten hiervan, maar ook de meer complexe contingentie SD-agressie-uitkomst.

Stachnik e.a. heeft in zijn onderzoek bewezen dat er een equivalentie is tussen instrumentele conditionering van agressief en niet – agressief gedrag, met een experiment waarbij agressie geconditioneerd werd met primaire positieve versterking via de elektrische prikkeling v/e genotcentrum i/d hersenen.

Het experiment gaat als volgt: het doel was om bij ratten agressie te boetsen en in stand te houden tegenover andere ratten en doodshoofdaapjes. Er werden elektroden ingeplant i/d hersenen. I/h begin werd de elektrische prikkeling toegediend los van elke contingentie met gedrag, wat geen agressieve reflex uitlokte. Dan werd er een geleidelijke verschuiving ingevoerd v/h versterkingscriterium i/d richting van agressief gedrag.

Er wordt aangetoond dat agressief gedrag op dezelfde wijze als eender welke andere operant onder versterkingscontrole kan komen van versterkers die op zich geen vooraf bepaalde band hebben met het gedrag. Dit agressief gedrag is er omdat er een versterkingsconditie werd ingebouwd tussen het uitbrengen v/e bepaald gedrag en het bemachtigen v/e versterker.

De aangevallen socius produceert nu aversieve prikkels, hij kan er op 2 manieren op reageren: wederzijdse agressie of conditionering van ontwijkinggedrag.

EEN ONVOORWAARDELIJKE ANTISOCIALE REFLEX BIJ FYSISCHE EN PSYCHISCHE PIJN?

Antecedente aversieve prikkels zijn asociaal omdat ze niet door een aanvallende soortgenoot gegeneerd worden maar deel uitmaken v/d gedragssituatie of omgeving (in onderzoeksituaties vaak de gedragssituatie zoals die door de proefleider ingericht is. Er is geen contingentie tussen het gedrag v/d geprikkelde mens en het moment waarop de antecedente aversieve stimulering begint/eindigt. De proefpersonen kunnen dus geen gedragscontrole uitoefenen o/d antecedente asociale aversieve stimulering zelf.

Het gaat hier over het al dan niet aangeboren zijn van onvoorwaardelijke, antisociale reflexen.

-Onvoorwaardelijk: agressie als aangeboren reactie op bepaalde prikkels, dan moeten er wel prikkels te identificeren zijn bij elk normaal lid van die soort.

-Reflexmatige reacties

-Antisociaal: gericht tegen alle soortgenoten en alleen tegen soortgenoten.

Ulrich en Azrin probeerden na te gaan of agressie tegen soortgenoten op een reflexmatige wijze ontlokt wordt door pijnprikkels. Pijnprikkels horen bij aversieve stimuli, waarbij ontwijking- en ontvluchtinggedrag negatief versterkt kan worden.

O'Kelly en Steckle kwamen tot een merkwaardige bevinding over het verband tussen pijn en agressie. Het experiment ging zo:

2 ratten werden samen in een kooi gezet, en ze begonnen onmiddellijk te vechten wanneer ze simultaan via de pootjes geschokt werden. 'Ik voel een schok, dus ik bijt mijn soortgenoot'. Er was dus ergens een verband tussen de simultaan reagerende partner en de eigen pijn. Men stelt zich de vraag: gaat het hier over een paniekerige reflex bij ratten die niets weten van elektriciteit? Of gaat het om een antisociale onvoorwaardelijke reflex waarmee het organisme uitgerust is ter beveiliging van zijn welzijn? Hun onderzoeken waren ethisch moeilijk aanvaardbaar omdat de OV en de AV te maken hebben met pijn.

Fysische pijn en agressie

Achtergrond en basisparadigma v/h onderzoek van Ulrich en Azrin

Hun onderzoek gaat over de negatieve versterking van sociale toenadering. Ze probeerden de ratten dicht bij elkaar te brengen door ze lichte schokken te geven, en door elk toenaderingsgedrag te laten samenhangen met beëindiging v/d schok en het dus negatief te versterken. Maar ipv dicht bij elkaar te kruipen, gingen de proefdieren elkaar gewelddadig te lijf voordat de proefleider de kans kreeg om de pijnprikkel uit te schakelen. Hun onderzoeksparadigma ging over de blote sociale aanwezigheid met toevoeging van antecedente asociale aversieve stimuli, los van elke gedragscontingentie. Het ging zo: mannelijke ratten worden per 2 in kleine kooien gezet, waar een metalen vloerrooster onder stroom kan worden gezet door de proefleider zodat de ratten geen ontwijking- of ontvluchtingmogelijkheid hebben. De ratten gaan dan op hun achterste poten staan en gaan elkaar met hun mond frontaal te lijf. Als eenheid van agressie wordt elke episode bijten, slagen, ... genomen, die met ongeveer 1 seconde gescheiden is v/d voorgaande episode. De experimentele zitting duurt 10 minuten en de diertjes krijgen 24 uur hersteltijd.

Schokfrequentie, intensiteit en agressieve reactie

Het debiet v/h agressieve gedrag hangt rechtstreeks af v/d schokfrequentie: De pijnprikkels lokken meer agressie uit als de frequentie toeneemt.

Het geslacht v/d ratten maakte geen verschil, hoewel mannetjes meer agressie uitbrachten dan vrouwtjes i/e conditie zonder schok. Ook het effect van voorafgaand herhaald contact tussen de dieren werd onderzocht, met als conclusie dat als dieren zich hadden kunnen hechten aan elkaar minder vechten dan dieren die zich niet hadden kunnen hechten, maar deze factor had geen enkele verzachtende invloed.

Er was ook een vast curvilineair verband tussen de intensiteit v/d onvoorwaardelijke prikkel en de agressieve reflex. Bij een hogere intensiteit gingen de diertjes verlamd neerliggen en vertoonden ze allerlei ontvluchtingspogingen. De op de socius gerichte agressieve reactie bij 2mA was dus dominant tov niet-sociale ontvluchtingsreacties. Bij intensiteiten tussen 1.5 en 0.5mA waren er minder agressiereflexen.

Een reflex?

De term agressieve reflex wordt hier gebruikt, omdat sommige kenmerken v/d agressieve reacties inderdaad de indruk wekken dat ratten in hoge mate fylogenetisch geprogrammeerd zijn met een onvoorwaardelijke reflex die uit antisociale agressie bestaat en dat het hier dus niet om een geconditioneerd gedrag gaat.

Maar sommige dieren, zoals Guinese biggetjes reageerden niet agressief.

Men ging na of de grootte v/d kooi een invloed had op de agressieve reflex. Bij een kleine afstand gaan ze elkaar pijn doen, maar bij grotere afstanden zullen ze elkaar meestal negeren.

→Blijkbaar heeft de agressieve reactie die proefdieren vertonen bij pijn meer te maken met de prikkelnabijheid v/d socius, dan met een reflexmatige reactie.

Een antisociale reflex?

In dit experiment waren er 3 situaties: homosociale, heterosociale en objectsociale situaties. Gedurende de eerste 10 minuten werden er geen pijnprikkelers toegediend. Hierna wel, en in de 3 situaties vielen de proefdieren aan.

Een ander experiment deed men met doodshoofdaapjes, die aan hun staart geschokt werden en vastgebonden zaten in een zetel met voor zich een tennisbal en een metalen box. De tennisbal was bijna altijd het doelwit bij schokken. → Zo moest men geen andere dieren meer gebruiken! Hierdoor werd de bitometer ontwikkeld, dit was een buisvormige koker die sensoren had, en wanneer er gebeten of geslagen werd, werd het aantal en de duur automatisch geregistreerd. De stimulus- en de responsveralgemening is groot: de agressieve reactie op pijn is een sterk veralgemeenbare reactie op een zeer veralgemeenbaar homosociaal, heterosociaal of levenloos object.

Het zou niet spaarzaam zijn om nieuwe concepten te gebruiken om de notie v/e antisociale reflex overleidend te houden, zoals 'verschuiving of verplaatsing' v/h doelwit v/d agressie. Zolang er geen dwingende reden is om de soortgenoot als het fylogenetisch geprogrammeerde en dus primaire doelwit van agressie te beschouwen, kunnen we evengoed stellen dat de agressie zich 'verplaatst' v/d tennisbal naar de soortgenoot, als v/d soortgenoot naar de tennisbal.

→Verschuiving is een Freudiaans concept. Men onderstelt dat de tennisbal een secundair object is dat de agressor als plaatsvervangend doelwit gebruikt om de opgekropte agressie af te reageren.

De koude hand v/d examiner

Len Berkowitz en Arnold Buss deden heel wat onderzoek over agressie bij de mens. Het Buss – Berkowitz – paradigma is een veel gebruikt onderzoeksparadigma voor de studie van menselijke agressie binnen de ethische en praktische grenzen die zich daarbij stellen. Het gaat zo: De onderzoekers brengen de deelnemers in een complexe situatie waarin ze zelf kunnen beslissen in welke mate ze de aversiviteit v/d gedragssituatie voor een socius verhogen zonder dat het opvalt dat het om agressie gaat. De socius is een pseudoproefpersoon die een taak moet doen en de deelnemer moet de leerling bestraffen door een klein of groot aantal elektrische schokken of slechte punten.

De basisveronderstelling: de relatieve intensiteit v/h agressieve gedrag is te meten via het aantal, de duur, de latentie en/of de intensiteit v/d schokken.

Berkowitz, Cochran en Embree deden een onderzoek waarbij asociale fysische pijn onder een relatief milde vorm gemanipuleerd werd bij mensen. Het ging als volgt:

De dekmantel was dat de studenten meededen aan een onderzoek rond ongunstige werkvoorwaarden. De deelnemers moesten gedurende 2 periodes van 7 minuten 1 hand in koud water houden, wat de aversieve prikkel is. Wanneer ze hun hand in koud of niet – koud water hielden, evalueerden de deelnemers telkens 10 prestaties van hun leerling, door op een beloningsknop, een strafknop of een 3^{de} knop die neutraal was te drukken.

→Het gaat hier om de invloed v/e asociale aversieve stimulus op agressie. Ook al konden de deelnemers de pseudodeelnemers niet zien als de oorzaak v/d temperatuurprikkelers, toch beoordeelden ze haar toch heel wat minder als ze hun hand in koud water moesten houden.

Hoge temperatuur en agressie

Anderson, Bushman en Groom stelden vast dat er in warmere jaren meer misdrijven gemeld werden met doden of gewonden. In een laboratorium is het moeilijk om de temperatuur op een onopvallende wijze te manipuleren, daarom vindt zulk onderzoek vaak plaats obv geregistreerde natuurlijke fluctuaties in beide variabelen, maar dit brengt interpretatiemoeilijkheden met zich mee:

- het gaat alleen om zeer extreme vormen van agressie
- het gaat enkel om de gevallen waar klacht wordt neergelegd
- het kan ook zijn dat er verschillen zijn op andere dimensies die te maken hebben met agressie
- het kan ook zijn dat de dag of jaar samenhangt met andere variabelen, zoals de proportie v/d bevolking die op dat ogenblik studie- of beroepsbezigheden heeft
- de variatiebreedte van onderzochte temperaturen verschillen tussen studies: hogere temperaturen gaan gepaard met meer geweld dan lagere, maar bij extreem hoge daalt het geweld weer

Ruimtegebrek en agressie

Bij Ulrich en Azrin was dit duidelijk. (opp. van kooitje van ratten)

Calhoun deed experimenten ivm overbevolking. Het ging zo

Hij zette groepen van 36 en 56 pas gespeende mannelijke en vrouwelijke ratten samen, tot ze met 80 waren.

Behavioral sink/gedragsriool: de mannetjes maakten misbruik v/d puinhoop door verhoogde agressie, kannibalisme, abnormaal seksueel gedrag, ...

De Waal toonde aan dat chimpansees, resusapen en kapucijnerapen meestal geen toename in agressie vertonen als de leefruimte van hun groep ingeperkt wordt, bij sommige daalt zelfs de agressie.

Jonathan Freedman deed een veldonderzoek over gewelddadige criminaliteit i/d VS. Hij concludeerden dat er een verband was tussen agressie en bevolkingsdichtheid, maar zodra er andere factoren (zoals inkomen) bij betrokken waren, verdween dit verband. Hij had zelfs observaties gedaan die het tegengestelde bewezen, in LA was er een hoge misdaadproportie, maar dit is het laagst dicht bevolkt.

Er zijn nog heel wat studies gedaan waarbij bleek dat er geen direct verband was tussen agressie en ruimtegebrek.

Ruimtegebrek is trouwens niet per definitie aversief, omdat veel mensen veel geld betalen om in zeer kleine ruimte de vermoeidheid v/h werk uit te zweten onder hoge saunatemperaturen. Men heeft dus geen behoefte om zoiets te ontwijken.

Hall is een antropoloog die heeft bijgedragen tot de ontwikkeling v/e onderzoeksdomein waarvoor hij 'proxemics' gebruikte en waarbij de nabijheid van of interpersoonlijke afstand tot de naaste centraal stond. Hier is een onderscheid van 4 afstanden die typisch samenhangen met verschillende soorten sociale interacties, Deze afstanden correleren met de prikkelnabijheid voor elk der zintuigen:

- (1) de intieme afstand van 0 tot 45 cm, tast en warmteprikkels
- (2) de persoonlijke afstand van 45 cm tot 1,20m, reukprikkels
- (3) de sociale of zakelijke afstand van 1,20 tot 3,50m

(4) de publieke afstand

Fluisteren en oogcontact worden minder goed mogelijk naarmate de afstand groter wordt. Veel onderzoek gaat over de schending van deze onzichtbare ruimtelijke grenzen, vooral het binnendringen i/d persoonlijke ruimtebel leidt tot ofwel agressie, ofwel ontwijking of ontvluchting.

Storms en Thomas deden hierover een onderzoek: men liet een pseudodeelnemer 5 minuten lang ofwel vriendelijk ofwel onvriendelijk praten met deelnemers op persoonlijke of intieme afstand. De vriendelijke socius wordt achteraf positiever gewaardeerd dan de onvriendelijke, maar ook de kleine afstand maakte het verschil. → Zelfs een schending v/d onzichtbare grenzen van iemands persoonlijke ruimtebel ontlokt dus niet altijd en zeker niet reflexmatig agressie.

De evaluatieve richting v/h gedrag v/d indringer bepaalt de evaluatieve richting v/h intrusie-effect: Bij een vriendelijke indringer, leidt de intrusie tot een gunstigere evaluatie dan bij een onvriendelijke.

Provocatie en agressie

Provocatie is om meerdere redenen wonderlijk:

(1) Conceptueel en wetenschapstheoretisch: Provocatie is gewoon een andere term voor agressie, dus agressie is de voornaamste determinant van agressie. We gaan agressie dus benaderen als een fundamenteel situationeel en meestal extern en sociaal situationeel bepaald verschijnsel. Dit is minder pessimistisch omdat de hoop bestaat dat situationele ontogenetische determinanten meer verholpen kunnen worden dan fylogenetische determinanten. Wetenschappelijk is deze definitie beter in haar experimentele falsifieerbaarheid.

(2) Er zijn 3 bijgedachten:

- het is eenvoudig vast te stellen of een gedrag provocatie is of niet
- provocatie leidt altijd tot dezelfde agressie
- de door provocatie uitgelokte agressie komt neer op een vergelding voor het aangedane leed

Neem me niet kwalijk! Was dat met opzet?

Mensen rapporteren in vragenlijsten vaak dat ze minder agressief reageren tegen iemand die hen beledigd heeft als die persoon zich verontschuldigt, maar verontschuldigen zijn alleen op hun plaats als iemand zich echt verantwoordelijk weet. Indien ze niet op hun plaats zijn, kan dit dus de indruk wekken dat het om een morele fout gaat. Daarom kan verontschuldigen vaak tot meer agressie leiden.

Zechmeister, Garcia, Romero en Vas deden hierover een onderzoek, het gaat als volgt:

De deelnemers moesten onder leiding v/e proefleider een taak uitvoeren die zegedegd deel uitmaakte v/e intelligentietest. Na de taak werd hen verteld dat ze het slechter dan gemiddeld hadden gedaan. Daarna zei ze dat ze per ongeluk een verkeerde taak had gebruikt, die onoplosbaar was. De proefleidster lichte de begeleidster al dan niet in over deze vergissing. Dus de begeleidster nam al dan niet haar negatieve feedback terug. De proefleidster bood haar excuses al dan niet aan.

Dan moesten de deelnemers een schriftelijke evaluatie v/d proefleidster en van de begeleidster oordelen. Het ongedaan maken v/d negatieve feedback had geen invloed o/d evaluatie, wel de verontschuldiging. Als de proefleidster zich had verontschuldigd, beoordeelde men haar ongunstiger.

→ Zolang de proefleidster zich niet verontschuldigd had, was het onduidelijk wie de verantwoordelijkheid had v/d fout, als ze de fout wel toegaf werd dit duidelijk en kreeg ze een

slechte beoordeling.

De ene provocatie is de andere niet

- kenmerken v/d provocateur beïnvloeden de mate van agressie (geslacht, sociale status, ...)
- agressie kan versterkt worden door niet – sociale aversieve prikkels
- voorafgaand gedrag heeft ook een invloed
- provocatie lokt niet alleen agressie uit tegen de provocateur, maar ook tegen derden

Vooruit, omdat jij het bent

Doob en Gross deden een onderzoek over het blijven staan van een groen licht. Als het een auto ging met een lage status, werd er sneller en vaker getoeterd dan bij een auto met een hoge status. Zowel mannelijke als vrouwelijke chauffeurs reageren agressiever tegen vrouwelijke chauffeurs.

Harris deed een onderzoek over het voordringen i/e wachtrij. Het ging over een mannelijke of vrouwelijke pseudodeelnemer die ofwel i/e hoge, ofwel in een lage statuskleding voordrong bij ofwel een mannelijke, ofwel een vrouwelijke proefpersoon die op de 3^{de} of de 12^{de} plaats stond. Hier waren 3 vaststellingen:

- (1) deelnemers op de 3^{de} plaats reageerde agressiever. Dit is de frustratie-agressiehypothese.
 - (2) pseudodeelnemers in lage statuskleren kregen het harder te verduren
 - (3) er was meer agressie bij een deelnemer v/h zelfde geslacht
- niet-verbale provocatie wordt in vele gevallen gevolgd door agressie

Provocatie, lawaai en agressief gedrag

Donnerstein en Wilson lieten deelnemers een kort essay schrijven dat door een pseudodeelnemer werd beoordeeld, door evaluatie en elektrische schokken van constante intensiteit.

I/d provocatiecondities kreeg men een zeer ongunstige evaluatie en 9 schokken.

I/d provocatieloze conditie kreeg men een goede evaluatie en 1 schok.

Hierna moest de pseudodeelnemer een aantal taken uitvoeren en ze gaven 20 foute en 10 juiste antwoorden. Bij elke fout moest de deelnemer een schok geven van intensiteit naar keuze. Tijdens de leraarstaak kreeg de deelnemer luide of minder luide lawaai-prikkels, dit was de asociale aversieve stimulus.

De niet-geprovoceerde deelnemers gaven schokken van een lage intensiteit, en het lawaai had geen effect op hun gedrag.

De wel-geprovoceerde deelnemers kozen vele hogere schokken. Het hoge lawaai activeerde ook de agressieve reacties.

Provocatie, aansteking van sociaal gedrag en agressief gedrag

Baron en Kepner deden een experiment over de impliciete sociale beïnvloedbaarheid van agressie na provocatie. Er waren 2 pseudodeelnemers, de eerste was de leerling, de 2^{de} en de echte deelnemer speelde de leraar. Bij elke fout v/d leerling mocht de leraar 1 schok toedienen naar keuze.

De leerling maakte enkele beledigende schimpscheuten tegen de deelnemer en de 2^{de} pseudoproefpersoon, wat de verbale provocatie was.

I/d controleconditie mocht de deelnemer eerst leraar spelen.

I/d agressief model conditie en de niet agressief model conditie kreeg de 2^{de} pseudodeelnemer de rol van leraar. Dit waren ofwel zware, ofwel lage schokknoppen, ook de knoppen werden langer of niet lang ingedrukt naargelang in welke conditie men zat.

Resultaten: het agressieve gedrag v/d altijd vooraf geprovoceerde deelnemers verschilde vanaf het

begin tot het einde in functie v/h gedrag v/d 1^{ste} leraar.

In alle condities nam de intensiteit v/d toegediende schok toe naarmate de les vorderde, deze stijgende trend leek onafhankelijk van enige sociale beïnvloeding.

2 conclusies:

(1) de invloed v/h voorafgaande evaluatieve oordeelsgedrag v/e socius treed tegelijk op met een vergelijkbare invloed van het eigen voorafgaande evaluatieve gedrag.

(2) het gaat in tegen de catharsishypothese, want dan zou men moeten beginnen met zware shock en dan overgaan naar lichtere, maar dat is niet zo.

Provocatie, pijnreacties v/h slachtoffer en agressief gedrag

Dit experiment gaat over de al dan niet door het slachtoffer geprovoceerde deelnemers die al dan niet informatie kregen over de pijnreacties v/d pseudodeelnemer. De deelnemer kon kiezen welke schokken hij gaf en beschikte over een psychoautonome pijnmeter. De helft kon meekijken op het apparaat, de andere helft niet.

Bij niet – geprovoceerde deelnemers had het zien v/d pijnreacties een vermindering van agressie tot gevolg, terwijl bij de geprovoceerde deelnemers dit een sterke toename van agressie tot gevolg had.

Bij een onschuldig slachtoffer functioneren symptomen van pijn als straffen voor het agressieve gedrag, terwijl bij een provocateur dit als positieve versterker functioneert.

Provocatie, wapens en agressief gedrag

We willen onderzoeken of het verantwoord is agressie bij de mens te beschouwen als een apart soort gedrag dat deel zou uitmaken v/e fylogenetisch (erfelijk), antisociaal responsrepertoire.

Berkowitz en Lepage onderzochten of de blote aanwezigheid v/e wapen een stimulerende invloed heeft op agressie. Het ging als volgt:

100 mannelijke studenten deden mee aan een experiment dat bestond uit een controleconditie en een 2x3 factoriële proefopzet waarbij provocatie en de aanwezigheid v/e wapen gemanipuleerd werd. De deelnemer en de pseudodeelnemer schreven een kort essay die dan om de beurt door de ander werd beoordeeld. De pseudodeelnemer gaf als eerste een evaluatie door 1 ofwel 7 echte schokken. Als de rollen werden omgekeerd, lag er ofwel niets, ofwel een geweer waarbij verteld werd dat die ofwel gebruikt werd door de andere deelnemer of dat die van niemand was.

I/e controleconditie werden de deelnemers geprovoceerd en lagen er op tafel badmintonrackets. Bij geprovoceerden vergemakkelijkte de wapens niet alleen de agressiereacties, maar ook dat ze als voorwaardelijke prikkels reflexmatig ontlocken.

Bij niet – geprovoceerden hebben wapens een agressieonderdrukkend effect.

Maar er was kritiek op dit experiment, omdat de proefpersonen het doel doorhadden. Daarom werd de doorzichtigheid v/d opzet gemanipuleerd, waarbij de studenten na provocatie minder agressief reageerden.

Leyens en Parke deden een experiment in België met studenten die 5 dia's te zien kregen met ofwel een wapen, ofwel een scheidsrechterfluitje, ofwel een doos chocomelk.

De niet – geprovoceerde deelnemers reageerden niet anders op agressieve dan op neutrale dia's, maar geprovoceerde deelnemers reageerden agressiever dan de niet – geprovoceerden.

Provocatie, agressieve film en prikkelveralgemening

Berkowitz en Geen onderzochten het mogelijke effect v/h zien v/e agressieve film i/e experiment dat ook de invloed naging van provocatie en van prikkelveralgemening v/e met agressieve stimuluscontrole beladen voornaam uit de film. De provocatie werd gemanipuleerd door de

gunstige of ongunstige evaluatie die de deelnemer van de provocateur voor een essay kreeg. De helft kreeg na de provocatie een korte niet-agressieve sportfilm te zien, en de andere helft een agressief fragment uit een film over een bokser met Kirk Douglas. I/d helft van de gevallen stelde de pseudodeelnemer zich voor als Bob Anderson, in de andere helft als Kirk Anderson. Na de film mocht de deelnemer het essay beoordelen.

→ Noch de film, noch de voornaam v/d deelnemer beïnvloedde de agressie als de deelnemer niet geprovoceerd was. Als de deelnemer geprovoceerd was, dan nam het agressieve gedrag toe, zelfs als de sportfilm niet agressief was.

Wel speelde de gelijkenis tussen de pseudodeelnemer en de hoofdspeler uit de agressieve film via prikkelveralgemening tot het geobserveerde effect. Het gaat hier over klassieke conditionering, waarbij reactieve agressie ontlokt werd zoals een voorwaardelijke prikkel een voorwaardelijke reflex ontlokt.

Het gaat hier om een discriminatieve stimuli die door hun contingentie met geweldsituaties stimuluscontrole hebben verworven o/h uitbrengen van agressie, die slechts een effect heeft op voorwaarde dat andere factoren gezorgd hebben voor het activeren v/e vorm van operant (willekeurig/vrijwillig) gedrag.

De agressieve film werkt alleen maar agressieverhogend na provocatie.

Huesmann, Moise-Titus, Podolski en Eron stelden vast dat mensen die rapporteerden dat ze tussen hun 6^{de} en 10^{de} levensjaar veel naar gewelddadige tv-programma's keken, dat ze zich sterk gingen identificeren met die personages en dat dit bij 15 tot 18 jaar tot meer agressie gaat leiden.

Provocatie en agressie tegen derden

Marcus, Newhall, Pedersen, Carlson en Miller schreven 'Displaced aggression is alive and well', dat ging over de vraag of provocatie ook kan leiden tot agressie tegen een derde persoon.

Binnen de freudiaanse visie is elke vorm van agressie verplaatste agressie, die een uiting is tegen het eigen zelf gerichte doodsdrijf.

Marcus-Newhall en haar collega's verstaan onder provocatie niet alleen sociale provocatie, maar ook aversieve prikkeling waarvoor niet meteen een bepaalde socius verantwoordelijk kan worden gesteld, zoals een te hoge temperatuur.

Als we het enkel over sociale provocatie hebben, verwijst men naar een experiment van **Berkowitz en Frodi**, dat een licht werpt op de invloed van aversieve uiterlijke kenmerken v/h slachtoffer op agressie.

Goffman deed studies over sociale stigmata en andere, waaruit blijkt dat normale mensen ontwijkend reageren tgo mensen met zichtbare fysieke gebreken. Men deed hier 2 experimenten over:

(1) De deelnemers werden niet geprovoceerd door het toekomstige slachtoffer, maar door een 2^{de} pseudodeelnemer. Studenten moesten samen met een mannelijke pseudodeelnemer vader en moeder spelen door te zorgen voor een kind van 10 jaar dat ofwel een aantrekkelijk, ofwel een onaantrekkelijk gezicht had, het kind gedroeg zich altijd hetzelfde. De ouders moesten het kind beoordelen op een huistaak. Nadat de vader de moeder provoceerde, verdween de vader en kreeg de moeder de opdracht om het kind te straffen met aversieve geluidsprikkels. Een onaantrekkelijk kind werd zwaarder gestraft, maar het kind werd niet minder intelligent beoordeeld. Het agressieve gedrag tegenover het kind stond dus blijkbaar vooral onder controle v/d sociaal aversieve prikkels ivm het uiterlijk.

(2) Dit experiment was hetzelfde, maar het 10jarig meisje werd vervangen door een jongen die i/d

helpt v/d gevallen stotterde. De aantrekkelijkheid v/h gezicht was hetzelfde als hierboven, en de resultaten over die aantrekkelijkheid ook. Er was wel een verschil door het stotteren, want het stotterende kind werd bijna 2maal zo hard gestraft als een niet – stotterend kind.

Het Schots experiment heeft ook resultaten in die lijn, dat men minder snel i/d metro naast iemand gaat zitten met een wijnvlek.

Berkowitz en Frodi stellen dat de aversieve stimuli onwillekeurige (reflexmatige) agressieve reactie ontlokken, vooral als men geprovoceerd werd. De mens kan evengoed leren reageren op aversieve simulering met operant (niet reflexmatig) gedrag dat onvereenigbaar is met agressie en met ontwijking/ontvluchtinggedrag. Pater Damiaan is hier een voorbeeld van.

Fenigsten en Buss: Deelnemers werden beledigd ofwel niet, hierna kregen ze de kans om zich uit te reageren op een derde, die zagezegd de vriend was v/d provocateur, ofwel niet. Deelnemers die geprovoceerd werden waren agressiever, ongeacht het slachtoffer nu de vriend was v/d provocateur of niet.

→ Fenigstein en Buss en Berkowitz en Frodi hadden dus tegenstrijdige resultaten! Dit was omdat er zo veel verschillen zaten in hun procedures.

Marcus-Newhall et al. concludeerde obv 10tallen studies dat er minder verplaatste agressie optreedt wanneer de provocatie ernstiger wordt. Als de provocatie minder erg is, dan lijkt de onschuldige in vergelijking met de provocateur niet zo hoogstaand, zodat het aanvaardbaarder wordt om hem/haar agressief te bejegenen.

Ze vonden ook dat verplaatste agressie over het algemeen intenser is naarmate het slachtoffer lijkt o/d provocateur.

Ook treedt verplaatste agressie vooral op als het slachtoffer de agressor ook geprovoceerd heeft, maar in lichte mate. **Triggered displaced aggression**: als een lichte provocatie door het slachtoffer de verplaatste agressieve reactie naar aanleiding v/d oorspronkelijke grote provocatie faciliteert.

Pederson, Gonzales en Miller vertelden hun deelnemers dat ze meededen aan 2 studies, eentje over de invloed van storende factoren en eentje over hoe goed mensen visuele en auditieve informatie kunnen integreren.

De ene helft werd bij de 1^{ste} studie geprovoceerd door de proefleidster, door vervelende muziek en hen beledigde dat ze zeer slecht hadden gepresteerd.

Tijdens de 2^{de} studie las een assistente meerkeuzevragen, waarbij ze de antwoordalternatieven op kaarten toonden. I/d helft las ze zeer snel en versprak ze zich, men kreeg ook weer te horen dat ze niet goed gepresteerd hadden.

Na afloop mochten de deelnemers de assistente beoordelen bij de beslissing om ze wel of niet betaald in dienst te nemen.

Als de deelnemers vooraf niet sterk geprovoceerd waren, dan hadden de fouten die de assistente maakte geen invloed op de agressie tegen haar. Waren de deelnemers wel sterk geprovoceerd, dan evalueerden ze haar ongunstiger. De lichte provocatie op zich was dus niet sterk genoeg om agressief gedrag uit te lokken.

→ Maatschappelijke relevantie: Als we net een ernstige provocatie hebben meegemaakt, en erna ergert ons iemand, gaan we dus agressief reageren, ook al lijkt dit voor de kleine provocateur, de onschuldige dus eigenlijk niet terecht.

AGRESSIEF GEDRAG ALS MACHTSHERSTEL

Bij de proeven met de ratten waren de pijnprikkels oncontroleerbaar, waardoor de agressieve reacties v/d dieren mogelijk meer te maken hadden met de oncontroleerbaarheid v/d pijnprikkels dan met de fysieke pijn zelf.

Asociaal verlies van verworven gedragscontrole

Azrin, Hutchinson en Hale vroegen zich af of de overgang van versterking naar niet – versterking ook tot agressie tegen een socius leidt. Het gaat over een wijziging i/d versterkingscontingentie die niet veroorzaakt is door een soortgenoot, en die niet samenhangt met voorafgaan operant gedrag v/h proefdier. Het gaat dus over het plotse verlies van macht op positieve versterkers. Het gaat hier over een psychologische aversieve omstandigheid: het is slechts omdat men via psychologische processen een zekere macht verworven heeft, dat de vermindering of beëindiging v/die gedragscontrole aversief kan worden.

Het experiment gaat als volgt:

17 paren mannelijke duiven werden per paar samengebracht voor 1 uur in een Skinnerbox. De ene was de proefduif, de andere de sociusduif. De proefduif werd hongerig gehouden, maar tijdens de zitting was er een sleutel waarop deze kon pikken, waarlangs een voedselbakje de skinnerbox werd ingeschoven. De sociusduif kon vrij eten buiten de zittingen, maar tijdens de zitting was ze tot aan haar schouders vastgebonden i/e dwangbox, buiten het bereik v/d sleutel en het voedselbakje.

Fase 1: De socius- en de proefduif zaten samen. Hier had het pikken op de sleutel geen effect, ze kon dus geen eten verdienen = eerste sociale NV-fase (nooit versterkt)

Fase 2: De proefduif zat zonder de sociusduif in de kooi. Het pikken werd wel gevolgd door een voedselbakje, dat 1 sec aanwezig bleef. Er was een onderbroken geluidsprikkel. De sessies hierna begonnen met een uitdovingperiode, die aangekondigd werd door de geluidstoon. De VU (versterkings-uitdoving) cyclus werd 10 maal uitgevoerd, totdat de geluidstoon een SD was geworden die de duif had geleerd onmiddellijk tegen de sleutel te pikken en niet te pikken tijdens de uitdovingfase.

Fase 3: 1^{ste} sociale UV fase: de VU-cyclus werd verder gezet voor de proefduif, maar nu werd de sociusduif terug i/d kooi geplaatst. Bij eventuele agressieve gedragingen v/d proefduif tegen de sociusduif, werden deze nooit binnen de 5 sec gevolgd door de geluidsprikkel om niet bedoelde conditionering te vermijden.

Fase 4: 2^{de} sociale UV fase, die identiek was aan de 1^{ste} sociale NV fase, de duif werd geen enkele keer versterkt voor het pikken o/d sleutel

Fase 5: 2^{de} sociale VU fase, gelijk aan de 1^{ste} sociale VU fase.

→Tijdens de 1^{ste} sociale VU fase duidelijk hoog debiet van agressie. Het agressieve gedrag was omkeerbaar en stond zeer sterk onder situationele invloed omdat de hongerige dieren soms rustig, en soms agressief waren in aanwezigheid van dezelfde socius.

Wat merkwaardig is, is dat de duiven tijdens de uitdovingfase v/d sociale VU fase meer agressief waren dan tijdens de eerste sociale NV fase, dus kon het niet te maken hebben met de honger omdat deze verbeterd was in vergelijking met de vorige sociale fase. Het ging er dus om dat de duif, als ze wel kans had om eten te krijgen, agressiever was tegen de sociusduif dan als ze geen eten kon verdienen. Wat is dan de verklaring van deze agressie? Misschien de sociaal-rivaliserende voorgeschiedenis?

Azrin, Hutchinson en Hake toetsten de interpretatie dat de duif de socius pikten omdat vroeger dit handig was, omdat ze dan haar eten kon verdedigen. Dit experiment ging als volgt:

Hier waren 4 proefdieren, en het opzet was net hetzelfde als hierboven, met als enig verschil dat

de duiven tijdens de eerste 5 weken alleen het levensnoodzakelijke contact hadden met 1 van hun ouders. Hierna werd elke duif 9 maanden in sociale isolatie opgevoed. 2 paren werden per toeval gevormd, die dan tijdens de experimentele zittingen samengebracht werden. Het resultaat hier was hetzelfde, wat wil zeggen dat het dus niet zo is dat de proefdieren tijdens hun voorgeschiedenis hebben leren vechten voor hun eten.

Een betere verklaring is agressie verklaren vanuit machtsherstel. Tijdens de eerste 5 weken van hun bestaan hadden ze sociale macht verworven door te pikken tegen of rond het hoofd v/d voedende ouder. Als ze tegen het hoofd v/d socius pikten, versterkte dit het toegankelijk stellen v/d voedselopening i/d bek v/d ouder, wat dan hetzelfde is als vragen voor voedsel. Tijdens de isolatie kregen ze geen kans meer om die controle verder te ontwikkelen. Het is dus niet verwonderlijk dat de proefduif tijdens de 1^{ste} NV fase enkele pikgedragingen uitbracht tegen de socius, omdat deze lijkt o/d ouder en omdat ze het enige object was dat contingent met de gedragingen v/d proefduif reageerde. Tijdens de VU fase eindigde dan de gedragscontrole over het voedsel, waardoor het pikken tegen de contingent reagerende sociusduif ideaal is om opnieuw macht uit de oefenen.

Het agressief gedrag was het ergst op de 1^{ste} zitting v/d 1^{ste} sociale VU procedure, waar de duif het sterkst geconfronteerd werd met het verlies van deze gedragscontrole.

Arzin e.a. deed een experiment waarin de onderzoekers de methodologisch storende contra-agressie v/d sociusduif wilde vermijden door het onderzoek te hernemen met een opgezette duif. Hier waren er veel duiven die nooit agressief reageerden, zelfs niet tijdens de sociale VU fase. → Sterk contrast met het feit dat de proefdieren wel agressief reageerden tegen de levende sociusduif. Hier is een invloed v/d contingentie tussen het gedrag v/d agressor en v/h slachtoffer. Omdat intermitterende (niet continue) versterkingsprogramma's leiden tot afwisseling tussen versterking en niet versterking, lijkt het waarschijnlijk dat intermitterende positieve versterking aversieve eigenschappen heeft met als mogelijk neveneffect allerlei vormen van agressie.

Mogelijkheid tot agressie als versterker bij oncontroleerbare fysieke pijn

Azrin e.a. stelden zich ook de vraag of de mogelijkheid om agressief te reageren op zich functioneert als een positieve primaire versterker voor het verwerven en in stand houden van nieuw operant gedrag. Het experiment ging als volgt:

1^{ste} fase: Doodshoofdaapjes werden in een alleensituatie vastgebonden en gepijnigd via de staart. I/d 1^{ste} fase, zonder pijnprikkels hing er een tennisbal op hoofdhoogte.

2^{de} fase: Het proefdier kreeg 25 schokken terwijl de bal beschikbaar bleef.

3^{de} fase: Het proefdier kreeg 120 schokken binnen een periode van 30 minuten. Er hingen 2 verschillend gekleurde kettingen, 1 links en 1 rechts, waaraan de proefdieren konden trekken om zo de tennisbal beschikbaar te maken.

In fase 1 toonden de aapjes geen agressie, in fase 2 probeerden ze te ontsnappen of te bijten i/d tennisbal.

Men besloot dat agressie een primaire behoefte-toestand vervult die ontstaat als een individu aversief geprikkeld wordt: bij (asociale) aversieve prikkeling functioneert de gelegenheid om aan te vallen als een primaire versterkingsbron. De aversieve prikkel (schok) schiep de toestand waarbij in iets bijtbaars kunnen bijten als een onvoorwaardelijke of primaire versterker functioneerde van elk gedrag dat gevolg werd door het verschijnen van iets bijtbaars. Wel verdween die aggressiemotivatie i/d gegeven omstandigheden na elke schoktoediening.

Men toonde ook aan dat machtsherstel een spaarzamer concept is dan een wezenlijk antisociale

bron van versterkers, omdat het niet wenselijk is om een afzonderlijke behoeftetoestand te omschrijven als één die gewekt wordt als een individu aversief geprikkeld wordt.

De rol v/d oncontroleerbaarheid van (niet-) sociale aversieve prikkels

Men suggereerde dat aversieve prikkels mogelijk vooral agressie uitlokken omdat ze oncontroleerbaar zijn en niet omdat ze aversief zijn op zichzelf. Dus aversieve prikkels die agressie uitlokken doen dat alleen als ze oncontroleerbaar zijn.

Het agressieverhogende effect van lawaai voor provocatie

Donnerstein en Wilson gingen de rol na van subjectieve gedragscontrole over het lawaai, dat net voor de deelnemer al dan niet geprovoceerd werd. Het ging zo:

De deelnemers kregen na het schrijven v/h essay een bijkomende opdracht waarin ze wiskundige problemen moesten oplossen. De helft moest dit doen terwijl ze harde lawaaistoten kregen, waar ze subjectieve macht kregen over het lawaai. Ze konden dus stop zeggen als het lawaai te hard was, maar de proefleider zei wel dat hij het apprecieerde als de deelnemer geen stop zou zeggen. De sociale provocatie werd toegediend zoals in het 1^{ste} experiment met schokken.

Bij de niet-geprovoceerden had de voorbehandeling met of zonder lawaai geen effect op hun agressie. Het merkwaardige hieraan is dat de subjectieve macht over het afzetten v/h aversieve lawaai tot gevolg had dat het agressieverhogende effect van dit lawaai geneutraliseerd werd.

Lawaai bij vooraf geprovoceerden leidde niet tot een hogere schokintensiteit als zij subjectieve controle hadden over dat lawaai, maar wel als ze er geen controle over hadden.

Het agressieve gedrag v/d machteloze uitgeslotene

Verschillende auteurs rapporteren dat uitsluiting leidt tot een toename van agressief en een afname van pro sociaal gedrag, dit omdat het hun gevoel van macht bedreigt. Maar er is ook een tegenstrijdigheid, omdat sommige mensen zich net meer pro sociaal gaan gedragen.

Sociale uitsluiting leidt tot agressie als het individu geen macht heeft op het weer opgenomen worden door de groep. Als men de indruk heeft dat men er iets aan kan doen, dan gaat men zich goed gedragen, als men niet de indruk heeft er iets te kunnen aandoen, maar kan hij op een andere manier controle winnen, gaat men ook niet agressiever worden, maar enkel als men er niets meer kan aan doen om de controle te herstellen.

Warburton, Williams en Cairns nodigden mensen uit voor een smaaktest. Er waren hierbij 2 pseudodeelnemers. De proefleider ging eventjes weg en de 3 personen zaten alleen in een zaal. 1 v/d pseudoproefpersonen nam een bal uit een mand en gooide hem naar de deelnemer en de andere pseudodeelnemer. I/d uitsluitingconditie kreeg de deelnemer de bal 3x en in de rest v/d 4 minuten sloot men hem buiten. I/d conditie zonder uitsluiting mocht de deelnemer heel de tijd meedoen.

Hierna werd de deelnemer i/e aparte ruimte gebracht waar hij harde geluiden kreeg, de helft v/d personen bezat geen controle over deze lawaaistoten, en de lawaaistoten waren onvoorspelbaar. De andere helft kreeg ook lawaaistoten maar konden op een knop drukken en zo bepalen wanneer de volgende lawaaistoot komt.

Hierna was er een smaaktest die de dekmantel was, waarbij ze crackers moesten beoordelen. In de laatste fase werd agressie gemeten door middel van de 'hot sauce procedure', deze moesten ze in een beker doen en ze mochten de hoeveelheid zelf bepalen. De deelnemers waarvoor ze dit deden

hielden niet van hete saus. De hoeveelheid saus was dus een meting van agressie.

Deelnemers die uitgesloten waren en oncontroleerbaar lawaai hadden gehoord, gaven meer hete saus dan de deelnemers die niet uitgesloten waren of net wel, maar de lawaai prikkel konden controleren.

Hier kan een vicieuze cirkel optreden: uitgesloten → agressief gedrag → voor het slachtoffer is dit aversief → agressor nog meer uit sluiten → agressief gedrag → spiraal van uitsluiting en agressie.

NAAR EEN INTEGRATIE?

Men probeert een samenhangende theorie te ontwikkelen van agressie.

Het general aggression model

Allerlei factoren kunnen via 3 processen agressie uitlokken/versterken:

- (1) door het toegankelijk maken van agressieve gedachten
- (2) door het opwekken of versterken van agressiegerelateerde affectieve toestanden
- (3) door het verhogen van fysiologische arousal

→ elk van deze routes kan ertoe leiden dat een individu een gedragssituatie waarneemt als bedreigend en dat dit individu agressie waarneemt als de gepaste reactie op deze bedreiging.

Als het individu gaat nadenken voor hij gaat handelen, komt er tussen de primary appraisal en de agressieve reactie een fase van secondary appraisal: de actor gaat zich beraden over de juistheid van zijn interpretaties, de gevolgen van zijn reactie en de alternatieve manieren om met deze situatie om te gaan.

Als een factor de fysiologische arousal verhoogt, valt het te wachten dat hij tot meer agressie leidt in situaties waarin agressieve responsen dominant zijn en tot minder agressie als niet – agressieve responsen dominant zijn.

Agressieve computerspellen: een partiële toetsing

Anderson en Dill onderzochten de effecten van agressieve computerspellen op agressieve gedachten, gevoelens en overte gedragingen. Er was een agressief spel en een niet – agressief spel, die allebei een even grote arousal uitlokten. Elke deelnemer moest het spel 3 keer spelen, verspreid over 2 proefsessies.

1^{ste} sessie: men moest 15 minuten spelen en daarna een zelfbeschrijving-affectmeting invullen.

Daarna moesten ze nog eens 15 minuten spelen, waarna de meting van agressieve gedachten plaatsvond: ze moesten zo snel mogelijk agressiegerelateerde en niet agressiegerelateerde woorden lezen, zo konden ze dus afleiden in hoeverre de deelnemers agressieve gedachten koesterden.

2^{de} sessie: Ze moesten het spel nog eens spelen, en nu werd het agressief gedrag gemeten. Ze moesten zo snel mogelijk reageren, en er werd hen wijsgemaakt dat de een wedstrijd moesten doel met een deelnemer in de andere kamer. Wie het snelst drukte, mocht de andere een lawaai stoot geven. De duur en de intensiteit functioneerden als een meting van agressie.

Als men een beurt verloor, koos men langere lawaai stoten dan de deelnemers die geen agressief spel gespeeld hadden. Ook bij de deelnemers die een agressief spel speelden waren de agressieve woorden toegankelijker, ze scoorden wel niet hoger op de zelfbeschrijvingsmeting van vijandige gevoelens.

Anderson e.a. onderzocht de effecten van agressieve spellen op arousal en agressieve gedachten.

De deelnemers moesten 20 minuten een computerspel spelen, hierna moesten ze een woordaanvul taak doen waarbij ze een letter moesten invullen, maar deze werden zo gekozen dat er een agressieve en een niet-agressieve aanvulling mogelijk was. Ook werden er fysiologische metingen gedaan om te zien of agressieve spellen arousal verhoogden.

-Er was niet meer arousal, maar in sommige andere onderzoeken wel.

-Wel vulden de deelnemers meer woorden o/e agressieve wijze in als ze een agressief spel speelden.

→Deze effecten kunnen dus los van elkaar optreden.

OPGEPAST: het verhoogt het effect van agressie, het leidt dus niet tot agressie!!!

Het is ook dubbelzinnig: het doden van mensen in spelletjes levert punten op. Agressie wordt dus positief en negatief versterkt en niet agressief gedrag wordt hier gestraft.

Garnagery en Anderson deden een onderzoek waarbij deelnemers 20 minuten een racespel moesten spelen. Bij het doden van tegenstanders kreeg men punten, maar er was ook een andere versie waarbij ze punten verloren, of nog een andere waarbij ze geen tegenstanders konden doden.

Daarna werd men geprovoceerd door een negatieve evaluatie v/e essay dat ze hadden geschreven. Hierna deden ze een competitie waarbij ze dachten tegen de provocateur te spelen. De deelnemers die punten kregen voor agressie waren agressiever!

Mensen beweren vaak dat agressieve computerspellen geen agressieve gevoelens veroorzaken, omdat ze dit niet voelen. Ook beweert men dat als men volgens de freudiaanse visie denkt, men nog agressiever gaat zijn als men net niet speelt, en dat dus het spelen van agressieve spelletjes de agressie vermindert (catharsis).

Kritische evaluatie v/h General aggression model

(1) het blijft onduidelijk waar de toch duidelijk aangetoonde rol van bedreigde gedragscontrole een plaats krijgt.

(2) het gaat hier enkel over affectieve agressie, maar het is belangrijk om een onderscheid te maken tussen affectieve en instrumentele agressie

(3) het is niet spaarzaam om een model te ontwikkelen dat sommige vormen van agressie uitsluit.

(4) het is vaak moeilijk om duidelijke en toetsbare predicties af te leiden uit het model: dezelfde factor oefent soms een invloed uit op agressie via elk v/d 3 paden, en de 3 paden kunnen elkaar beïnvloeden. Deze directe beïnvloeding van arousal, emoties en gedachten leidt in veel gevallen tot dezelfde predicties als de indirecte beïnvloeding, dus is het moeilijk om dit te toetsen.

Anderson, Deuser en DeNeve deden een onderzoek waarbij 10 deelnemers een computerspel speelden, en waarbij hun hartslag steeg naarmate de kamer warmer werd. Hoge temperaturen lokken vijandige en agressiegerelateerde gevoelens uit, dit heeft men bij vorige onderzoeken kunnen concluderen. De warme temperatuur kon dus via elk v/d 3 paden tot verhoogde agressie leiden.

SLOTBESCHOUWING

Elk v/d behandelde experimenten bevatten impliciet of expliciet een zeer partieel antwoord op de complexe problemen. Als we aantonen dat een factor tot meer agressie leidt, moet controle op die factor leiden tot de reductie van agressie.

H 8: ALTRUIÏSTISCH GEDRAG

Ook al lijkt het dat dit hoofdstuk over een gedrag gaat dat tegenovergesteld lijkt aan het gedrag in het vorig hoofdstuk, toch heeft het er veel mee te maken!

Altruïstisch gedrag = Wanneer je in een situatie die doorgaans agressie uitlokt of versterkt, juist NIET agressief reageert! In dit hoofdstuk richten we onze aandacht vooral op een zeer bepaald type van sociaal gedrag, namelijk helpen in een acute en onverwachte noodsituatie! (er bestaan uiteraard nog andere vormen van sociaal gedrag)

DE DEFINITIE VAN ALTRUIÏSTISCH OF SOCIAAL GEDRAG

De denkoefening die we bij agressie hebben gemaakt, kan hier ook gemaakt worden.

De definitie in termen van de intentie van de actor heeft tot overloze discussies geleid tussen onderzoekers die beweren dat puur altruïstisch gedrag niet bestaat en onderzoekers die beweren dat het wel bestaat!

Die discussie heeft tot verschillende proefopzetten geleid, waarin deelnemers iemand wel of niet een plezier kunnen doen, zonder er zelf voordeel uit te halen.

Er zijn meerdere problemen rond zo'n definitie: a) de niet observeerbare elementen zoals de intentie, iemands zelfbeeld en verwachte beloningen b) de definitie gaat uit van de naïeve veronderstelling dat er gedragingen zijn als gevolg van slechts 1 factor (de welwillende intentie hier). Het is dan nuttiger om na te gaan wat de beïnvloedende factoren zijn.

HET AANTAL OMSTANDERS EN DE KANS OP HULP

Een klassieker van **Bibb Latané en John Darley**: de monografie over niet-reagerende omstanders in een noodsituatie. De maatschappelijke achtergrond was niet de medeplichtigheid of het verzet tegen een politiek georganiseerde Holocaust, maar de individuele onverschilligheid van stedelingen tegenover een medeburger die overduidelijk een zeer dringende hulp nodig heeft! Vb'en: 17-jarige jongen in trein in Manhattan aangevallen; 18-jarige vrouw die naakt en bebloed de straat op vlucht; Hugo Claus op het podium; Kitty Genovese.

De media hangt het symptoom van uitblijven van hulpverlening van samen apathie, onverschilligheid en egoïsme. Het lijkt een goede verklaring..

Latané en Darley hebben in hun laboratorium onder nauwkeurig gecontroleerde proefvoorwaarden het hulpverlenende gedrag van hun deelnemers op een deontologische wijze en in uiteenlopende situaties bestudeerd. De hoofdfactor naar aanleiding van moord op Kitty G. = aantal omstanders.

Het aantal omstanders in het signaleren van rook

Mannelijke studenten kwamen naar wachtkamer waar ze de instructies vonden om een vragenlijst in te vullen, waarna ze geïnterviewd werden over de problemen van de grote stad. Na enkele

minuten kwam er witte rook uit het ventilatiesysteem. 6 min later stopte het en kwam de proefleider binnen.

De vraag was of de aanwezigheid van nog 1 of meer deelnemers, het prosociale gedrag van de deelnemer zou beïnvloeden (door het signaleren van mogelijk gevaarlijk rook aan personen die het gevaar zouden kunnen bezweren).

Er waren drie condities: deelnemer alleen, deelnemer met 2 pseudodeelnemers en 3 deelnemers. De pseudodeelnemers keken even op bij het begin van de rook en haalden gewoon schouders op en werkten verder. Er werd niet gepraat, of slecht iets gemompeld bij een vraag.

Na 4min hing het lokaal vol rook, zodat zicht en ademhaling belemmerd werden. Toch konden er verschillen optreden in hoe snel ze rook merkten (kon men moeilijk meten, maar wel soms te zien aan overt gedrag). Als minimum 1 deelnemer het merkte, had dit effect op het aantal omstanders. De gemiddelde latentie van het opmerken van de rook was 4 keer langer (20sec) in de samenconditie dan in de alleenconditie (5sec).

Het aantal socii beïnvloedde ook de latentie van het signaleren van de rook nadat minstens 1 deelnemer de rook had opgemerkt. In de alleenconditie verliet 50% binnen 2min en 75% binnen 4min de kamer om het te signaleren. Slecht 25% verliet de kamer niet binnen de 6min.

In de conditie met 2 niet-reagerende pseudodeelnemers, ging 10% binnen zes min de rook melden. De overige 90% werkte (met moeite) verder.

In conditie 2 werd het passieve gedrag van de pseudodeelnemers constant gehouden, terwijl in de conditie met 3 onbekenden, elke deelnemer de rook kon melden.

Het cumulatieve percentage hulpverlening in conditie 3 kan dus niet vergeleken worden met dat van conditie 2. De enige echte vergelijking is tussen het geobserveerde cum percentage in conditie 3 en het hypothetisch cum percentage hulpverlening dat zou optreden als de aanwezigen elkaar niet beïnvloeden (valt te berekenen, voor elk moment in een periode van 6min = hypothetische curve in de figuur).

Uit deze vergelijking blijkt dat het prosociale gedrag zeer sterk belemmerd werd door de aanwezigheid van twee onbekenden: de rook werd in 38% ipv 98% van de groepen gemeld! Slechts in 3 van de 8 werd de rook binnen 6min gemeld. En in de alleenconditie verlieten 18 op 24 de kamer binnen 4 min, in de conditie met 3 deelnemers, 1 op 24!

De kans dat een individu de rook meldt is dus kleiner als er aanwezigen zijn, dan als het individu alleen is.

Op grond van uitvoerige postexperimentele interviews concludeerden **Latané en Darley** dat de aanwezigheid van anderen blijkbaar ook een invloed had op de kans dat de aanwezigen de gebeurtenis interpreteerden als een noodsituatie. De deelnemers beweerden dat de aanwezigheid van anderen hun gedrag niet had beïnvloed. Uit het experiment blijkt nochtans dat de sociale belemmering van de prosociale respons uitkwam!

We moeten nu al wijzen op een gevaarlijke argumentatie waarvoor we bij alle pogingen tot verklaring van **Latané en Darley** moeten waarschuwen.

Uit de interviews besloten de auteurs dat iets doen om de rook te melden de uitkomst is van een hele reeks van gedragingen die begint bij het al dan niet opmerken van iets ongewoons en onder meer verloopt via de stap van het al dan niet interpreteren van dat ongewone als teken van gevaar. Het kan echter ook dat de zelfbeschrijvingen, waarop de auteurs wijzen, een gevolg zijn van wel of niet helpen als een door hen geponeerde noodzakelijke voorwaarde om te helpen.

Als je het kritisch bekijkt, had elke deelnemer er baat bij om een mogelijk gevaarlijke kamer te verlaten. Er kon dus sprake zijn van de sociale wedijver, waarbij de deelnemers niet voor elkaar wilden onderdoen op het vlak van moed of koelbloedigheid (en dit is ook enkel in het geval van aanwezig publiek).

Deze alternatieve verklaring is uitgesloten in een volgend experiment!

Het aantal omstanders en hulpverlening aan een vrouw-in-nood

In het nu besproken experiment werd de veralgemeenbaarheid van de sociale belemmering van het helpen onderzocht. Niemand liep gevaar. Wel was er een medemens overduidelijk in de problemen. (geen wedijver)

In een gestandaardiseerde situatie werden 120 mannelijke studenten in paren blootgesteld aan een situatie waarin een aantrekkelijke en vriendelijke proefleidster, die zich voorgesteld had als marketingonderzoekster, schijnbaar van de ladder viel. De werkelijke geluiden van de val en de hulproepen waren bandopnamen. Een min werd er geroepen. De procosiale reactie was ofwel opstaan en persoonlijke hulp bieden, ofwel het mondeling kenbaar maken.

In een conditie waren de deelnemers als enige auditief getuige van de valpartij. In een andere conditie waren ze samen met een andere persoon getuige. Latané en Darley reduceerden het aantal omstanders van 2 naar 1. Het was ofwel een pseudodeelnemer ofwel een andere echte.

Binnen de conditie met twee echte deelnemers varieerden ze de sociale band tussen hen (onbekenden vs. vrienden). In alle condities brachten evenveel deelnemers een vriend mee. In de vriendenconditie werden vrienden samen geprogrammeerd, terwijl de vriendenparen in de overige condities gescheiden werden.

Als er 1 getuige of omstander was (de deelnemer), kreeg het slachtoffer in 70% van de gevallen hulp. Zodra er een tweede passieve omstander (pseudodeelnemer) bij was, werd deze kans tien keer kleiner!

De impliciete sociale beïnvloeding door het gedrag van de pseudodeelnemer was even merkwaardig als bij Milgrams experiment waar de slaafse medeleraar even weinig erbarmen betoonde als de pseudoleraar.

De hypothetische kans dat in een groep van 2 minstens 1 deelnemer prosociaal reageert, is 91%. Hier was dat slechts 40% van de gevallen!

De resultaten lijken zo hard op dat van het rookexperiment, dat de verklaring in termen van competitie niet plausibel is.

Wat wel effect had op het wel of niet helpen, was het al dan niet alleen geconfronteerd worden met een asociale (rook) of sociale (proefleider) noodsituatie.

Als we de vriendenparen bekijken, bood in 70% van de gevallen min 1 persoon hulp. Dit is evenveel als de alleenconditie, maar we zouden deze eigenlijk moeten vergelijken met de hypothetische kans (91%)! Er treedt hier dus ook sociale belemmering op! Toch is ze ook overeenkomstig met de conditie met de pseudodeelnemer. Dat merken we ook aan de latentietijd: vriendenparen was de mediaan 36sec voor het eerste hulpgedrag, terwijl dat in de onbekendenparen niet eens binnen de 130sec lag.

De sociale belemmering was dus veel groter bij de onbekendenparen (minder hulp dan 1 alleen) dan bij vriendenparen (kans gelijk aan 1 alleen).

In een interview werden de deelnemers aangespoord om hun belevenis retrospectief te beschrijven, met de aandacht voor de mogelijke sociale beïnvloeding door de mededeelnemer. Men verwachtte dat er meer contact zou zijn bij de vriendenparen.

Het percentage deelnemers dat verklaarde minstens 'nogal beïnvloed' te zijn geweest, was 14% in de pseudodeelnemerconditie, 30% in de onbekendenconditie en 70% in de vriendenconditie. Dit is lijnrecht tegengesteld aan de experimenteel vastgestelde sociale beïnvloeding!

Zij die met een andere getuige waren zeiden vaker dat ze de noodkreten niet als hulproepen beschouwden. Anderen met een passieve ander, deden het niet om de vrouw niet in verlegenheid te brengen!

Conclusie: men heeft 10 keer meer kans op hulp met slechts 1 omstander!

Het aantal omstanders en hulpverlening aan een bestolen vrouw

Als hulp verleend moet worden aan een slachtoffer van agressie of diefstal, zou het kunnen dat 1 omstander minder makkelijk helpt, als hij alleen voor de booswicht staat, dan als er meerdere getuigen zijn.

In een valide macrosituatie zorgden de auteurs ervoor dat de deelnemers alleen of met iemand anders getuige waren van een diefstal. Mannelijke deelnemers kwamen alleen of met iemand anders naar een wachtkamer voor een interview. Meteen bij hun aankomst ontving(en) de deelnemer(s) en de pseudodeelnemer de twee dollar die hun beloofd werd. De secretaresse zorgde ervoor dat het goed zichtbaar was dat en nog biljetten in de envelop zaten (ongeveer 50 dollar) die op haar tafel lag. Terwijl zij werd weggeroepen, stal de pseudodeelnemer het geld. Dit was zo geënceneerd, dat iedereen het zag.

Bij de terugkeer konden de deelnemers prosociaal gedrag tonen door de diefstal te melden, in aanwezigheid van de dief. Daarna vertrok de dief voor zijn interview, waardoor ze het nu konden melden in afwezigheid van de dief! Als het na 1min nog niet gemeld was, telde ze haar geld. Er volgde ook een interview waarin men probeerde uit te vissen of er in de wachtkamer iets gebeurd was.

In de alleenconditie werd de vrouw door 24% van de deelnemers geholpen en in de conditie met twee getuigen slechts 19%.

Tijdens het interview beweerde een ontstellend aantal deelnemers dat ze de diefstal niet gemerkt hadden. In de alleenconditie beweerde 52% het niet gezien te hebben en in de samenconditie beweerden beide aanwezigen in 25% van de gevallen dat ze niets gezien hadden (is normaal als men de individuele probabiliteit bekijkt).

Maar als we kijken naar deelnemers die beweren het wel gezien te hebben, is er een groot verschil. Van degenen die toegaven de diefstal te hebben opgemerkt, gaf slechts de helft het aan. Dit zou betekenen dat in de samenconditie in $(1-(1-.50)^2)$ of 75% van de paren die dat toegaven, er minstens 1 aangever zou zitten. Dit was in het echt slechts 25%!

Er werden gelijkaardige resultaten gevonden in een veldexperiment in een supermarkt! Het aantal dieven, noch het geslacht van de getuigen had een effect op het melden.

Sociale inhibitie van prosociaal gedrag lijkt in vele gevallen dus de regel !!!

Het cognitieve decisiemodel van Latané en Darley

Ze wilden hun bevindingen verklaren adhv een model dat helpen in een noodsituatie voorstelde als de uitkomst van een keten van opeenvolgende gedragingen.

Beknopte samenvatting van het model

- 4 stappen om te helpen in een noodsituatie:
- 1) de gebeurtenis opmerken
 - 2) de gebeurtenis interpreteren als een noodsituatie
 - 3) beslissen dat je verantwoordelijk bent voor de Hulpverlening
 - 4) beslissen op welke manier je het best hulp biedt

Op elk niveau kan men een oordeel vellen, dat je weghoudt van effectieve hulpverlening!

Elke stap in deze keen van beslissingen hangt af van talrijke factoren, waaronder de aanwezigheid van omstanders. Deze factor speelt volgens **Latané en Darley** al een rol vanaf de 1^e stap. Ook in de tweede als ze elkaars reactie kunnen zien; en bij stap 3, als ze elkaars reactie niet kunnen zien (hier wordt verwezen naar 'diffusie van verantwoordelijkheid', wat iets anders is dan gedeelde verantwoordelijkheid). Diffusie van verantwoordelijkheid speelt in sleutelrol in de vervollexperimenten van Latané en Darley.

Steun voor het concept 'diffusie van verantwoordelijkheid'

De vorige experimenten verschilden van de situatie van het Kitty Genovese-drama in het opzicht dat de deelnemers in de experimenten de reacties van de omstanders konden waarnemen. Bij Kitty Genovese wisten de toeschouwers dat er nog mensen stonden te kijken vanuit hun woning, maar niet of iemand hulp haalde! In de volgende proef wordt dit aspect ingebouwd.

Bij de aankomst ontmoeten de deelnemers 1, 2 of 5 pseudodeelnemers. Ze moesten een groepsgeprek voeren via een intercom over persoonlijke problemen. Niemand anders zou hen tijdens de sessie horen. Ieder kon om de beurt gedurende 2min spreken. Een van de pseudodeelnemers vertelde van in het begin dat hij niet goed tegen stress kon, vanwege epilepsie. Iets later kreeg deze een aanval met dramatisch geroep. Tijdens deze aanval kon de deelnemer niets zeggen, dus om hulp te bieden, moest hij naar de cel van de ander gaan of de proefleider zoeken.

A.V. : percentage en latentie van prosociaal gedrag.

Schakel 1 en 2 zitten er zonder twijfel in.

Bovendien wist de deelnemer ook dat de andere deelnemers de pseudodeelnemer moesten horen. Wat hij hier nu niet wist, was hoe ze reageerden!

Uit de resultaten bleek dat de reactie afhing van het aantal socii die evengoed hulp konden bieden. Als de deelnemer wist dat er nog vier andere getuigen waren, werd het slachtoffer minder dan half zo vaak geholpen (31% vs. 85%) voor het einde van de aanval. Het duurde ook tweemaal zo lang (166sec vs. 52sec) vooraleer ze opstonden. Er was 50% kans dat een deelnemer alleen, binnen de 45sec, hulp bood. Als de deelnemer wist dat er nog vier waren, verlaagde deze kans tot 0! Dit zou volgens de onderzoekers e wijten zijn aan diffusie van verantwoordelijkheid.

Gegevens van Blair, **Thompson en Wuensch** liggen in dezelfde lijn. In dit onderzoek ging het niet echt om 'nood'. De onderzoekers simuleerden een macrosituatie door een vraag per e-mail te stellen. Er was een verschil in de mail, namelijk het aantal geadresseerden! Na twee weken werden de beantwoorde mails, met en zonder antwoord, en de niet beantwoorde mails geteld. (resultaten boek). We vinden een omstandereffect, zelfs bij virtuele aanwezigheid!

Vraagtekens bij het model

Latané en Darley maken nog een variatie op de conditie met de vier ooggetuigen. Nu is er vooraf een kleine 'kennismaking' met de pseudodeelnemer, die achteraf de epileptische aanval krijgt. Hoewel hier ook vier ooggetuigen aanwezig waren, verschilde noch de latentie, noch het percentage hulpverleners significant van de conditie waarbij de deelnemers helemaal alleen waren met een onbekend slachtoffer. Dit is dus een probleem voor de rol van diffusie van verantwoordelijkheid.

De auteurs zochten een uitweg in een broze redenering dat de deelnemer zich beschouwde als de enige die het slachtoffer 'kende' en daardoor moeilijker de verantwoordelijkheid kon afwentelen op of delen met de andere ooggetuigen!

Zou het niet eerder zijn dat we discrimineren tussen bekenden en onbekenden? Ook al is dit slechts een korte ontmoeting.

In het eerste deel (rook-, gevallenvrouw- en diefstal- experiment) ging het volgens hen (Latané en Darley) om 'sociale beïnvloeding', omdat de deelnemers zagen of de omstanders al dan niet hielpen. Hier zouden ze zich enkel geconcentreerd hebben rond de eerste twee schakels van hun decisieketen.

In alle condities duurde het even vooraleer er prosociaal gedrag optrad. Dit kan wijzen op een responsconflict met gedragingen die onverenigbaar zijn met hulpverlening en die we kunnen samenvatten als 'iets anders doen dan meteen helpen' (= dominante responscategorie in noodsituatie).

Alleen dan in de situaties waar sociale beïnvloeding geen rol speelt, gaat het volgens Latané en Darley om diffusie van verantwoordelijkheid.

Hier zijn meerdere problemen: hoe kunnen we deze toetsen gegeven dat de hypothesen over sociale beïnvloeding en diffusie (1) getoetst werden adhv dezelfde AV (wel of niet helpen en latentietijd), (2) beide tot dezelfde predicties tav deze AV leiden (significante vermindering van prosociaal gedrag)?

De auteurs zouden wijzen op de zelfbeschrijvingen, maar deze kunnen evengoed gevolg als oorzaak zijn!

Als iemand een gebeurtenis ziet als een noodsituatie, heeft hij twee alternatieven, die elk aversieve gevolgen hebben. Dit is een dilemma. Als die persoon dan gebruik maakt van de reactie (en zichzelf ervan overtuigt) dat hij het niet als een noodsituatie had gezien, dan verliest de situatie het karakter van 'dilemma'! (mensen minimaliseren de nare gevolgen vaak, of de ernst van de situatie)

Een illustratie van zo'n ontwijkingsreactie vinden we in het volgende experiment:

Mannelijke deelnemers waren in een gestandaardiseerde alleensituatie getuigen van een geweldscène in de kamer ernaast, waar een ouder kind een jonger tot bloedens toe sloeg. Er was een verantwoordelijkheidsconditie, waarin de deelnemer wist dat de kinderen alleen waren, en een supervisieconditie, waarin de proefleider had gevraagd de kinderen met rust te laten.

Tijdens een interview achteraf peilde men onopvallend de waarneming van de noodscène door de deelnemers. 8 van de 12 uit de verantwoordelijkheidsconditie geloofden niet dat de scène echt een noodsituatie was! 7 van de 8 uit de supervisieconditie zeiden dat het jongetje echt in nood was.

Wat betekent dit? Een heel verschillende interpretatie door de deelnemers en slechts 1 verschil in de condities: in de ene wisten ze dat de kinderen niet alleen ware, maar dat er een superviserende volwassene bij was, en in de tweede waren zij de enige volwassene die hen kon horen.

Van de ongelovigen waren er die wilden opstaan, maar dan beslisten dat het niet echt was. Deze ontwijkingsreactie op de noodsituatie lijkt instrumenteel te zijn voor het minimaliseren van aversieve gevolgen voor de deelnemer zelf.

In de verantwoordelijkheidsconditie kon de deelnemer wel blaam treffen. Beweren at het geen noodsituatie was, is dan instrumenteel om die blaam te vermijden!

Dat de differentiële verbale zelfbeschrijvingen geen verklarende functie heeft voor het al dan niet tussenbeide komen, hoeft geen betoog, want we hebben te maken met twee gedragingen: wel/niet hulp verlenen en wel/niet geloven in de NOODsituatie. → Het is niet omdat ze samen

voorkomen dat er een causale relatie bestaat tussen beide.

Een ander probleem is dat er geen reden is waarom er in het ene geval wel en in het andere geen sprake zou zijn van sociale beïnvloeding. **In de sociale psychologie het over sociale beïnvloeding uitgeoefend door feitelijke, ingebeelde of geïmpliceerde anderen!** (en dat is ook zo in alle gegeven condities)

John Darley heeft ook nog bijkomend onderzoek gevoerd, dat nog meer vraagtekens plaatst bij diffusie van verantwoordelijkheid!

Garcia, Weaver, Moskowitz en Darley onderzochten of er ook een omstandereffect optrad als de getuigen het gedrag van de omstanders niet zagen, maar wel wisten dat ze niet zouden helpen. Ze maakten hiervoor gebruik van 'priming' (het activeren van een kennisstructuur uit het geheugen door het aanbieden van een stimulus die met die kennisstructuur geassocieerd is). Vb in boek.

Garcia et al vroegen zich af of getuigen 'primen' met de gedachte aan een groep voldoende zou zijn om pro sociaal gedrag te verminderen.

Deelnemers moesten zich voorstellen dat ze een diner gewonnen hadden. Aan de 1^e groep werd verteld dat het ging om een diner met 10 vrienden, aan de 2^e met 1 vriend. Er was een controlegroep zonder de voorstelling van het diner. Vervolgens werd verteld dat er in een andere ruimte een exp doorging waarvoor ze nog deelnemers zochten. Er werd gevraagd gedurende hoeveel tijd ze wilden meedoen: helemaal niet, 2min, 5min en veelvouden van 5 (max. 30min). Deelnemers die zich geen diner hadden voorgesteld wilden gemiddeld 3,8min deelnemen; degenen met een diner met 1 vriend 4,9min (niet zo'n significant verschil); de deelnemers met diner met 10 vrienden, wilden maar 2,3min meewerken.

Het blijkt dus voldoende te zijn!

De auteurs interpreteerden dit echter als steun voor diffusie van verantwoordelijkheid, terwijl hier onmogelijk sprake kan zijn van diffusie van verantwoordelijkheid! De anderen waren DENKBEELDIG én NIET betrokken bij de noodsituatie.

ONDERLINGE VERSCHILLEN IN 'HULPVAARDIGHEID'?

Mensen denken ook vaak aan Persoonlijkheidseigenschappen als het gaat om determinanten voor hulp aanbieden in nood (hulpvaardigheid).

In het epilepsie-experiment vulden de deelnemers na het experiment vijf persoonlijkheidstests in. Het ging om verschillende schalen, die allemaal gestandaardiseerd waren en algemeen als valide zelfbeschrijvingsmetingen beschouwd werden.

Geen enkele hulpvaardigheidstest leverde enige bijdrage aan de voorspelling van het al dan niet feitelijk hulp bieden of van snelheid waarmee geholpen wordt. Het al dan niet alleen zijn in de noodsituatie was duidelijk een veel betere predictor!!!

De vaststelling dat de mens zichzelf en de medemens doorgaans in positieve of negatieve termen beschrijft, betekent niet dat dit wetenschappelijk gegrond is. Het verklaart geen gedrag!

Recent onderzoek heeft een paar persoonlijkheidskenmerken blootgelegd die wel blijken samen te hangen met pro sociaal gedrag (**Penner et al**). Verantwoordelijkheidsgevoel, empathie en behulpzame mensen lijken meer geneigd om iemand in nood te helpen.

Het probleem blijft echter dat, als er een causaal verband is, we de richting van dat verband niet kennen...

De grote verdienste van de onderzoeken van **Latané en Darley** liggen in het blootleggen van 1 aspect van de situatie, nl de externe omstandigheden waar de persoon in terecht komt.

Studentengroepen! Het omstandereffect wijst er hier ook op dat, als je een grote opbrengst wil behalen, je best niet in de grote aula's langsgaat, maar ik de kleine ;)

Biografische kenmerken zijn meer concrete indicatoren van de individuele situationele geschiedenis van de deelnemers. Het verband met het prosociale gedrag werd onderzocht. De elf kenmerken worden in het boek genoemd (p372).

Er waren maar twee kenmerken die laag, maar significant correleerden met de snelheid van sociaal gedrag. In beide gevallen gaat het om negatieve correlaties: $-.26$ voor grootte van de stad waarin men opgroeide en $-.24$ voor het beroep van vader. Deze twee zijn niet bevorderlijk voor snelle hulpverlening.

Die laatste biografische variabele zette de onderzoekers aan tot het uitvoeren van een laatste experiment, in 2 verschillende macrosituaties, waarvan vermoed kon worden dat de socio-economische klasse van de gemiddelde deelnemer duidelijk zou verschillen.

De pseudodeelnemer deed alsof hij zich nog maar moeilijk kon voortbewegen op krukken. In de buurt van de relatief alleen zittende 'deelnemer', struikelde hij. Dit werd geobserveerd.

De hulpverlening hing af van de plaats van het experiment. In de metro kreeg het slachtoffer tweemaal meer hulp dan in de luchthaven.

Vliegtuigreizigers zijn van een hogere socio-economische klasse, hebben meer respect voor de privacy van de medemens, zelfs in een noodsituatie.

Naast deze factor bleek na vragen te stellen dat de metroreizigers meer vertrouwd waren met de omgeving dan de vliegtuigreizigers. Hiertussen werd een correlatie gevonden, niet bij de klasse !!!

PREDIKANT OF SAMARITAAN? DE ROL VAN WAARDEN EN NORMEN

Naast persoonlijkheidskenmerken verwijzen mensen ook vaak naar waarden en normen die kunnen bepalen of en hoe snel ze hulp bieden in noodsituaties.

Er volgt een veldexperiment over de rol van waarden en normen.

Darley en Batson onderzochten of het activeren van waarden en normen die verband houden met hulpvaardigheid sociaal gedrag bevordert.

40 seminaristen ondergingen in het kader van het onderzoek persoonlijkheidstests in verband met religiositeit. Daarna moesten ze een tekst lezen: (1^{ste} AV) ofwel een parabel ofwel een uiteenzetting over hoe je best de maatschappij geestelijk dient. Daarna moesten ze een sermoen van 3-5min houden.

2^e AV: de proefleider liet voelen hoe erg de deelnemer zich moest haasten naar het gebouw voor zijn sermoen.

Net voor het gebouw lag een levenloos persoon, deze hoestte als de deelnemer naderde. Hij kreeg 0 of 1 op 5 als hij doorliep, 4 op 5 als hij vroeg naar de toestand en 5 op 5 als hij nadat het slachtoffer hem geruststelde, toch nog hulp bood.

In de resultaten zien we dat de factor 'tijdsnood' een belangrijke rol speelde! Er hielpen 2 op 3 deelnemers in de conditie met weinig haast en 1 op 10 in de conditie waar geen tijd te verliezen was. Morele normen worden zeker bij seminaristen geacht voorrang te hebben, maar zelfs met een aangrijpend sermoen in het hoofd, volstond het niet om even de barmhartige Samaritaan te zijn.

Wel was het zo dat er, vooral bij lage tijdsdruk, wat meer hulp geboden werd door degenen die de parabel hadden gelezen. Dit was echter een onvoldoende effect, want de andere inhoud ging ook

over naastenliefde.

We zien dus weer hoe weinig attitudes, zoals die gemeten worden adhv zelfbeschrijvingen, samenhangen met open gedrag!

NAAR EEN INTEGRATIE?

De noodtoestand in de experimenten van **Latané en Darley** waren voor de deelnemers waarschijnlijk een nieuwe, onverwachte situatie, waarbij er een responsconflict was tussen onmiddellijk hulp verlenen en 'iets anders doen dan onmiddellijk hulp verlenen'.

Op het experiment in de luchthaven en metrostation, kunnen we wat we in H5 gezien hebben toepassen. Namelijk dat iemands aversieve opwindingsstoestand daalt in functie van herhaaldelijk contact, hier de ruimte waarin ze zich bevinden.

Ook **Zajonc's** theorie uit H1 kan worden toegepast: hoe groter de opwinding, hoe meer de dominante respons geactiveerd wordt. (klopt indien die respons hier 'iets anders doen dan hulp verlenen' is)

We kunnen één redenering toepassen op alle experimenten van **Latané en Darley**! We kunnen de aanwezigheid van de omstanders beschouwen als enige experimenteel gemanipuleerde bron van sociale activering; in alle exp is de dominante respons 'iets anders doen dan onmiddellijk hulp verlenen'. **We verwachten dus minder onmiddellijke hulp als de deelnemer niet alleen is!**

Deze alternatieve hypothese maakt geen gebruik van 'diffusie van verantwoordelijkheid' en kan getoetst worden door de experimenten te hernemen bij mensen waarvan we weten dat 'hulpverlening' de dominante respons is in een noodsituatie. Bij deze deelnemers zouden we een sociaal facilitatie-effect voorspellen.

PROSOCIAAL GEDRAG, AFFILIATIE EN UITSLUITING: EEN SLOTBESCHOUWING.

We kunnen ons nog enkele vragen stellen rond het 'helpen' en 'niet-helpen'. De onderzoekers stelden dat da deelnemers hielpen als ze de persoon in nood ter hulp schoten en dat ze niet hielpen als ze hun taak vervulde. We kunnen het dus ook beschrijven als 'een persoon in nood helpen' versus 'een ander persoon of de wetenschap helpen'.

De situatie is dus dezelfde als bij **Milgram**. Hoe raar het misschien ook klinkt, het gaat telkens om een afweging! Er blijft trouwens een keuze over als er nog omstanders zijn en als een derde de noodsituatie veroorzaakt heeft...

Je kunt de dief ook helpen (meer gelijkenis met jezelf..)

Enkele nieuwe invalshoeken:

"Is het mogelijk dat de feitelijke of denkbeeldige aanwezigheid van omstanders ons gedrag zo beïnvloedt dat we affiliëren met deze goed georganiseerde en sterke anderen en niet met een zwakke of door groepsleden niet zeer gewaardeerde ander?"

“Hoe vaak komt het voor dat we enige getuige zijn?”

“Misschien is het affiliëren met de sterke de basislijn, het gewone gedrag?”

De vraag of de omstanders de kans op hulp verkleinen wordt dan: *“Vergoot de afwezigheid van omstanders de kans op hulp?”*

“misschien bieden we in een alleensituatie wel hulp omwille van de emotionele veiligheid van een sociale band.”

Op welke manier beïnvloed sociale uitsluiting dan het pro sociaal gedrag?

- Sociale uitsluiting is een aversieve sociale prikkel die soms tot agressie leidt
- Agressie kan vertaald worden als het niet vertonen van pro sociaal gedrag
- → sociale uitsluiting belemmert sociaal gedrag (gedachte)

Maaaaaaar als pro sociaal gedrag een vorm is van affiliatief gedrag tov degene die je helpt, dan zou je veronderstellen **dat sociale uitsluiting tot meer en niet tot minder pro sociaal gedrag leidt!!**

Maner, De Wall, Baumeister en Schaller stelden dit ook, als de uitgeslotene daarmee controle meent uit te oefenen op het (weer) aanvaard worden.

In een experiment manipuleerden ze sociale uitsluiting. Twee condities: een met uitsluiting en een andere waarin de mededeelnemer plots weg moest (geen uitsluiting). Alle deelnemers kregen een nieuwe experimentele partner.

Ze moesten eerst de creativiteit van de partner op een taak beoordelen door 0 tot 5 dollar te geven, het overige geld zou in een pot gaan en verdeeld worden onder o.a. ook de deelnemer. Gunstige beoordeling = pro sociaal gedrag.

Men manipuleerde dan nog of de deelnemer verwachtte met de nieuwe partner te moeten interageren! Als de deelnemer dit verwachtte, gaf hij meer geld na sociale uitsluiting dan wanneer ze niet werden uitgesloten. Als ze dit niet verwachtten, schonken ze minder na sociale uitsluiting!

Sociale uitsluiting belemmert én bevordert pro sociaal gedrag, afhankelijk van de instrumentaliteit van dit gedrag om nieuwe bondgenoten te vinden!

Mogelijk helpen we alleen onszelf... het gehechtheidobject bij uitstek!