

Hoofdstuk 5. Attitudes of Gedrag?

1. Wat zijn attitudes?

Definitie: een door ervaring (meestal door 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.

Interindividuele verschillen kunnen slechts verklaard worden door interne eigenschappen van evaluatieve aard (attitude)

We kunnen een attitude verwerven tegenover elk object dat niet uit zichzelf, op dwingende wijze een vaste evaluatief gekleurde reactie uitlokt. (sociaal en niet sociaal)

Basisdimensies: cognities=kennisinhouden over het attitudeobject
emoties en affecten=gevoelens die betrokken zijn bij object
intenties=wat je bereid bent om te doen, nastreeft of wenst tov object.

Implicaties: Studies willen bijdragen tot verklaren, controleren en voorspellen van gedrag
Evaluatief gedrag door de betrokken attitude is erg veralgemeenbaar
Als je gedrag wil veranderen, verander dan de attitude

2. De Meting van Attitudes

Leent zich niet tot rechtstreekse meting of observatie (want = covert gedrag)

Verbale zelfbeschrijvingen

= Gedragssituatie waarin elke vraag een prikkel is waarop een mondelinge of schriftelijke evaluatieve respons verwacht wordt. (Nuttin zegt: attituderespons of verbaal attitudegedrag)

Dmv attitudevragen peilen naar attitude (situatievrije evaluatieve respons)

Nuttig als sociaal psychologie (en dus niet maatschappelijk relevant) als eigenlijk de attitude er niet toe doet, maar de verandering bvb belangrijk is (en voor en na zelfde schaal gebruikt wordt)

Nuttig voor onderzoek over determinanten en gevolgen van verbale beschrijvingen.

Maar NIET zelfbeschrijvingen interpreteren als metingen van attitude.

Wicker

Verbale zelfbeschrijvingen en open gedrag

Vond geen significant verband tussen open gedrag en attitudemetingen

➔ lijkt te 'bewijzen' dat attitudemetingen niet goed zijn.

Azjen en Fishbein

Pro verbale zelfbeschrijvingen

Evaluatief gedrag is wel verklaarbaar vanuit attitude als we een specifieke attitude meten (over een specifiek evaluatief open gedrag in specifieke situatie) **schema in slides!!**

➔ verminking attitudebegrip want geen stimulus/responsveralgemening

Bijkomende determinanten: Sociale norm en Subjectieve macht

Attitude en norm bepalen gedragsintentie, macht bepaalt rechtstreeks het gedrag

➔ onderzoeken suggereren van niet

Algemeen

Zodra we aanvaarden dat zelfbeschrijvingen=open gedrag -> spaarzame analyse nodig

Het is niet aannemelijk dat de mens geprogrammeerd is met systeem dat zorgt dat wat je zegt=wat je doet

Het kan wel interessant zijn om verklaring te zoeken voor het verwerven, houden of veranderen van deze verbale responsrepertoires want maatschappelijk gezien is toch enkel open gedrag belangrijk.

3. Attitudeverandering of gedragsverandering?

Vaststellingen over overredende kracht van communicatie op attitudeverandering

Factoren die de geloofwaardigheid van de zender verhogen bevorderen attitudeverandering (bij ontvanger)

Inhoud en structuur spelen een rol (enkel pro als geloofwaardig, pro en contra (weerleggen) als sceptisch)

Emotionele toestand van de ontvanger speelt een rol

Onderzoek naar effect van gedrag uitbrengen (rollenspel) op attitude (Festinger)

Cognitivedissonantietheorie

(Gemeenschappelijk in volgende experimenten is attitude wordt gemeten ten moment van beslissing over al dan niet uitbrengen van gedrag)

1. cognitieve dissonantie is aversief en motiveert mensen om ze te reduceren/eliminieren (motivatie of negatieve versterker) (zoals responscompetitie, honger...)
2. cognitieve dissonantie verwijst naar relatie tussen twee cognitieve elementen (3-4-5) over eigen zelf of over omgeving (complex dynamisch systeem)
3. dissonante relatie: als van de aparte elementen kan verwacht worden dat het tegengestelde van het tweede volgt uit het eerste (a=attitudecognitie, b=gedragscognitie) a → niet b
4. consonante relatie: als van de aparte elementen kan verwacht worden dat het tweede volgt uit het eerste: a → b
5. irrelevante relatie: als ze noch consonant, noch dissonant is (niets temaken met elkaar)
6. Deze relaties zijn individueel (door vroegere ervaringen, normen) dus vanuit eigen standpunt
7. Geen alles of niets relaties (3-4) want variëren in grootte naargelang belang vd elementen
8. clusters rond de elementen bepalen mee de totale dissonantie (gewogen proportie)
9. Hoe talrijker en/of belangrijker de consonante relaties met elementen a en b, hoe kleiner de totale dissonantie van het cognitieve evenwichtssysteem voor a én b (dit wordt gemanipuleerd!!)
10. dissonantiereductie: wijziging in cognitieve elementen dmv (a) kwaliteit van cognitief element veranderen, (b) cognitieve elementen toevoegen die consonant zijn, (c) belang van a/b verminderen.
11. Niet allemaal even makkelijk, verschil in weerstand tegen verandering. Het is moeilijker om de omgeving te veranderen of publiek uitgebracht gedrag dan private overtuigingen (attitude!)
12. maximumdruk van de dissonantie=weerstand tegen verandering van het minst bestendige. Meer attitudeverandering naarmate totale dissonantie groter is.

Brehm: postbeslissingsexperiment

beslissing → ↓ dissonantie

Proefopzet: beoordelen van producten, krijgen, opnieuw beoordelen

O.V.: dissonantie dmv Ofwel keuze uit twee bijeenliggend beoordeelde kadootjes, of twee verre, of geschenk (zonder keuze)

A.V.: attitudeverandering dmv verschil in post en pre beoordeling

Result.: Zij die keuze hadden tussen gelijkaardigen, beoordeelden gekozen object positiever en verworpen negatiever, het verschil was kleiner als groot verschil bij keuze, bij geschenk was er geen verandering

Verklaring: a=ik vind dit leuk, b=ik heb ander gekozen (dat even leuk was)=dissonanter dan het ander was veel minder leuk, dus ik vind dit nog veel leuker (dan het andere)

Aronson en Carlsmith: verleidingsexperiment

weerstand van bekoring → ↓ dissonantie

Proefopzet: spelen, beoordelen, 2^e beste niet mee spelen, terug spelen, terug beoordelen

O.V.: 1. Al dan niet meenemen van 2^e beste speelgoed (C en A+B) tussenppn
2. zal bestraft worden met zware/milde straf

A.V.: attitude dmv Verschil tussen waardering van 'verboden vrucht'

Result.: Als dreiging met milde straf → negatievere evaluatie, in andere condities positiever (nt verklaard).

Verklaring: niet kunnen spelen -> geen dissonantie maar toch toegenomen aantrekkelijkheid (niet bew)

Meer dissonantie bij milde straf dan bij strenge (want streng=consonanter met niet spelen)

Festinger en Carlsmith: leugenexperiment

Proefopzet: saaie taak doen->ongunstige attitude, vertellen dat het leuk was en nog komen voor geld

O.V. : 1 of 20 dollar beloning+controleconditie (net na taak attitude)

A.V. : attitudeverandering tov de taak

Result. : Als 1 dollar -> positievere attitude, maar andere condities verschilden niet.

Verklaring: 1 dollar, meer dissonantie want 20 dollar is meer consonant met leugen ->meer verandering

Cohen: onoprecht pleidooi-experiment

Proefopzet: gekend negatieve attitude (over rellen), tegenovergestelde pleidooi, attitude

O.V. : 50 cent, 1, 5 of 10 dollar en controleconditie (geen pleidooi)

A.V. : attitudescores

Result. : omgekeerd lineair verband tussen grootte van de beloning en attitudeverandering na een onoprecht pleidooi.

Verklaring: hoe groter de beloning, hoe consonanter met leugen dus hoe kleiner de totale dissonantie dus hoe kleiner de verandering van de attitude.

➔ al deze resultaten (van deze vier exp) druisen in tegen instrumentele conditionering!

Verschil festinger en klassieke onderzoek ivm communicatie

Informatie is belangrijk in de mate dat ze meer of minder dissonantie creëert in het systeem (dus niet per se alle eigenschappen en kwaliteit van argumenten)

Focus op contra-attitudinale boodschappen

Zender is tevens de ontvanger (want zelfoverreding)

Gedwongen inwilligingskarakter (net groot genoeg om verzoek in te willigen)

(Hoe groter de externe druk, hoe minder interne verandering.)

Nuttin en Beckers: heruitvoering leugenexperiment

cognitieve dissonantie

Proefopzet: gelijkaardig aan eerste, maar meer condities (zonder centrale dissonantie en zonder beloning!)

O.V. : 1. Al dan niet beloning

2. al dan niet centrale dissonantie (door pro of contra)

3. hoge of lage beloning

A.V. : attitudeverandering

Result. : Negatieve evaluatie, maar géén replicatie van vorige (niet significant)

(1) consonante inwilligingscondities: lage beloning voor waarheid ->grotere verandering dan bij hoge (hier mag helemaal geen dissonantie zijn, want er wordt niet gelogen)

dissonante inwilligingsconditie zonder beloning: zou tot grotere totale dissonantie moeten leiden, maar was gelijk aan hoge beloningsconditie (en dus groter dan lage beloning)

Problemen voor de theorie

- kleine beloning als licht consonant? want geen beloning leidt niet tot dissonantiereductie
- grote als zeer consonant? want even groot effect van geen beloning
- kleine beloning als net voldoende druk? want ook inwilliging bij geen druk(beloning)

Gelijkaardig onderzoek: over staatsinmenging v gezinsplanning onder hoge subjectieve macht, zeer grote attitudeverandering. (grootste ooit) (steun voor de theorie!!)

Nuttin en Beckers: radio-tvpleidooi examenregeling

cognitieve dissonantie

Proefopzet: slim lijkt dat geen experiment, pleidooi maken tegen belangrijk,zeker negatief geevalueerd iets.

O.V. : 1. hoge/lage beloning

tussenppn

2. radio of tv pleidooi (belang want herkenning)

A.V. : attitude tov systeem zonder vrijstellingen en examenspreiding (nonchalant, 'uit interesse')

Result. : Slechts 4 uit 22 noemde zich (zeer) sterk anti, terwijl allemaal in BA, (zeer sterke attitudeverandering)
geen verschil tussen tv en radio (belang)

Opmerkingen: Was zeer belangrijk voor mensen, ze hadden zeker tijd door pseudoexperiment (en daardoor kon ook later nog is attitude gemeten worden) , maximale subjectieve macht (want was 'géén' experiment)

Nuttin en Beckers: Radiopleidooi, centrale dissonantie, beloning.

Proefopzet: gelijkaardig, maar geen tv-conditie

O.V. : 1. pro of contra pleidooi (geen/wel centrale dissonantie)
2. hoge/lage/geen beloning of relatieve deprivatie

A.V. : attitudemeting

Result. : In de lijn van de theorie: kleine, en grote beloning inderdaad meer, minder verandering

Tegenstrijdig: geen verschil tussen geen en grote beloning
omgekeerd tussen geen en kleine (minder verandering zonder beloning)
kleine = relatieve deprivatie (maar dat veroorzaakt grotere dissonantie!)
(!) geen verschil in pro en contra attitudinaal!!!

Resultaat van meting tien weken na experiment: Gelijkaardig!

➔ wijst op duurzame verandering

Nuttin en Beckers: ontstellende beloning

Hypothese: zelfde effect bij ontstellend grote als ontstellend kleine beloning

Proefopzet: gelijkaardig

O.V. : Controlecondities: geslaagd/niet geslaagd

Experimentele condities: niet geslaagd: voor of na pleidooi
+ keuze tussen punten veranderen of geldelijke beloning

A.V. : attitudemeting (altijd na beloning)

Result. : Attitudeverandering was groter door punten verandering (ontstellend)

Groter voor dan na pleidooi

(tegen theorie in, want is heel consonant met pleidooi houden -> minder dissonantie)

Steun van ander onderzoek: zwaarlijvige vrouwen eerst beledigd, daarna sneller overtuigd

= ontstellende blaam (= tegengesteld aan beloning.

Nuttin en Beckers: ontstellende blaam

Proefopzet: gelijkaardig

O.V. : Ontstellende blaam of niet (slecht gedragen tijdens haar eerste les)

A.V. : attitude

Result. : heel grote attitudeverandering door ontstellende blaam.

➔ duidelijk veel steun voor hypothese dat mensen in de war zijn door iets ontstellend en daardoor makkelijker hun attitude veranderen

Oneerlijk gedrag en eerlijke attitude

Zijn het twee verschillende verschijnselen (attitude en gedrag), of zijn ze allebei door de situatie bepaalde evaluatieve oude/ en of nieuwe, verbale en/ of niet-verbale gedragsreacties.

Want in controleconditie (waarbij ppn hoorden dat ze niet geslaagd waren) werd gezegd dat ze het heel oneerlijk zouden vinden als iemand ze zou veranderen en de meeste zouden het niet doen.

➔ schril contrast met experimentele, want die bezweken allemaal

Gelijkaardig over vraag van contra-attitudinaal pleidooi voor radio en tv (niemand zou dat doen!)

Ze zouden dat waarschijnlijk niet gezegd hebben als ze in experimentele conditie waren beland.

- ➔ geen causaal verband tussen attitude en open gedrag maar tussen een eerste (zelfbeschrijvend) gedrag en een daaropvolgend (open) gedrag. (Want voorafgaand gedrag schept nieuwe gedragssituatie)
- ➔ Is dan de zelfbeschrijving achteraf een gevolg van een onmiddellijk voorafgaand open gedrag (andersom)

Hypothese van de evaluatieve gedragaansteking

Duurzame attitudeverandering is relatieve stabiliteit van een verandering in evaluatief gedrag. dat afhangt van situationele factoren.

In experimenten: evaluatieve gerichtheid pro oude examensysteem (over nadenken, inspreken) veroorzaakt grotere evaluatieve assimilatie tussen zelfbeschrijving(attitudegedrag) en pleidooi(open gedrag)

Veronderstelt dit een verandering in een interne dispositie?

Afhankelijk van: evaluatieve richting van het voorafgaande gedrag, graad van verwarring (door onstellende), temporele contiguiteit tussen voorafgaand gedrag en veranderde zelfbeschrijvingsgedrag.

Nuttin: ontstellende kledingexperiment

evaluatieve gedragaansteking

Proefopzet: gelijkaardig aan voorgaande

- O.V. :
1. praten over voor of nadelen van oud systeem (=actieve blootstelling aan eval. gedrag in 1 richting) of pleidooi voeren pro of contra (4 condities) (zelfoverreding as in cognitieve dissonantie)
 2. perturbatie (ontstelling) gewone kleding of ontstellende
 3. temporele contiguiteit: meting attitude wel of niet vlak na (altijd na lange tijd nog eens)

A.V. : attitudescores

Result. : contra-attitudinaal pleidooi in ontstellende kledingconditie een effect (gelijk aan ontstellende blaam) en duidelijk grotere verandering dan in gewone kleding

even groot effect als er geen pleidooi was maar gewoon gepraat werd

- ➔ het was voldoende de ppn te laten praten over pro of con in een onthutsende situatie om een evaluatieve assimilatie te produceren tussen deze voorafgaande verbale gedragingen en de daarop volgende evaluatieve zelfbeschrijving.
- in pro-attitudinaal pleidooi met ontstellende blaam: extremer worden van anti-gevoel
- ➔ wijst ook op niet sociale verwachtingen, want ontstellende blaam=conservatief, anti-progressief
- contra-attitudinaal: met contiguiteit (meteen na) en zonder (na lange tijd voor eerste keer), met contigu: geen verschil tussen net na en na lange tijd
- zonder contigu: verschil niet van basislijn(!!!)
- ➔ Contiguiteit was dus noodzakelijk voor duurzame verandering
- ➔ steun voor de hypothese!
- ➔ steun voor zelfbeschrijving=gedrag

4. Slotbeschouwingen

Samenvattende stellingen

1. Evaluatief open gedrag tegenover een object wordt verklaard nog beïnvloed door de attitude tegenover dit object.
2. Klassiek onderzoek enkel nuttig voor wie belang stelt in manier waarop mensen zichzelf beschrijven.
3. evaluatieve zelfbeschrijving is ook gedrag (net zoals 'open') gedrag
4. Deze worden dus ook in stand gehouden, gewijzigd of uitgedoofd volgens de psychologische wetmatigheden die elk gedrag mee bepalen. Dus onder controle van situationele factoren.
5. Attitude verwijst naar veralgemeenbaar affectief of evaluatief responsrepertoire dat onder SD en Versterkingscontrole staat met zelfbeschrijvende evaluatieve attitudegedrag samenhangende gevolgen

6. Overeenkomsten tussen beiden zijn meestal irrelevant vr verklaring (causaal)
7. Succesvolle beïnvloeding van de attitude is in feite een relatief duurzame verandering van verbale zelfbeschrijvingen.
8. Duurzame verandering in open gedrag veronderstelt geen voorafgaande verandering in zelfbeschrijving, maar die kan dat wel beïnvloeden. (attitudeconsequent handelen)
9. onvoorstelbare soepelheid van gedrag (zelfbeschrijving en gewoon gedrag)
10. Duurzame verandering in 'open' gedrag zal best verkregen worden door verandering van situationele factoren (en dus niet attitude)
11. Duurzame verandering in 'open' gedrag kan gevolgd worden door duurzame verandering in zelfbeschrijving (daarom niet causaal!)
12. Het is dus niet nuttig om de opvoeding te richten op evaluatieve zelfbeschrijvingen, maar op gedrag.

Toch attitudes?

Methoden die niet steunen op zelfbeschrijvingen

APT: affective priming test: steunt op idee dat nieuwe informatie gemakkelijker en sneller verwerkt wordt als de ermee gerelateerde concepten al geactiveerd zijn in het geheugen

AV: responstijd, OV, targets (positief en negatief)

Gawronski, Bodenhausen en Becker: kameel

Proefopzet: foto's en woorden (APT), daarna keuze tussen 2 foto's, nogmaals zelfde taak

O.V. : kunstfoto's klein verschil,

A.V. : APT na keuze

Result. : Gelijkaardig in eerste fase, na keuze werden responstijden voor positieve woorden na niet gekozen foto langer. (postdecisiedisdiscriminatie)

- ➔ geen verklaring met cognitieve dissonantie, maar eventueel gehechtheid aan zelf-> positiever beoordelen van wat nu van ons is. maar minder aantrekkelijk van wat niet van ons is???
- ➔ maar APT is toch ook een gedrag (reageren op prikkel)
- ➔ meten ze dan wel echt attitudes?? want ook onder situationele factoren.

slides van dit hoofdstuk zijn redelijk goeie samenvatting van cognitieve dissonantie en nuttin zijn experimenten!