

## Zajonc's sociale activeringshypothese (P.12)

### Inductieve opbouw van de hypothese

- Een gemeenschappelijke noemer in facilitatie en inhibitie
  - Zajonc nam als hypothese dat moeilijke taken gehinderd en makkelijke taken gefaciliteerd worden door aanwezigheid van passief/ of coactief publiek.
  - => sociale facilitatie treedt vooral op bij gedragingen die voor de deelnemer/ proefdier relatief gemakkelijk waren toen ze uitgebracht moesten worden.
  - => zodra leergedrag ontogenetisch verworven is of een plafond bereikt heeft spreken we van performantie.
  - => sociale belemmering hangt vooral samen met leergedrag, sociale facilitatie met performantie.
- De rol van de dominante respons
  - de graad van de responscompetitie zal de latentie van de uiteindelijk uitgebrachte respons beïnvloeden.
  - => verwerven of leren van nieuwe gedragingen beschouwen we als een verschuiving van de responsiërarchie van verkeerde naar juiste dominante responsen:
  - Bij de aanvang van het leren zijn de juiste responsen nog niet verworven en is de kans op hun uitbreking laag. Het zijn de verkeerde responsen die dominant zijn.
  - => belemmering komt dus neer op het maken van meer fouten.
  - => facilitatie komt neer op het uitbrengen van meer juiste responsen.
  - ⇒ Omdat sociale aanwezigheid leidt tot meer foute responsen bij leergedrag (belemmering) en tot meer juiste responsen bij performantie (facilitatie) en omdat bij leergedrag de foute responsen en bij performantie de juiste responsen dominant zijn, kunnen we sociale belemmering en sociale facilitatie toeschrijven op één psychologisch effect : toename van de uitbrenging van de dominante respons.
- rol van de fysische opwinding
  - niet – gerichte kracht kunnen we beschouwen als algemene bron van activering of opwinding , die meer energie verschaft aan de meest klaarliggende responsen in een gegeven situatie.
  - => bloot – sociale aanwezigheid heeft een niet – gericht, algemeen activerend effect op het uitbrengen van de dominante respons.
  - ⇒ Bloot – sociale aanwezigheid van zowel passief toekijkend, als coactief publiek, leidt tot een verhoging van niet – gerichte activering. De verhoogde sociale activering leidt tot verhoging van de uitbrengingsprobabiliteit van dominante responsen. Als 'juiste' responsen dominant

zijn, zoals bij makkelijke taken of performantie, dan leidt dit tot sociale facilitatie van gedrag. Als 'verkeerde' responsen dominant zijn, zoals bij moeilijke taken of leergedrag, dan leidt dit tot sociale belemmering.

## **Klassieke conditionering als bron van stimuluscontrole (P. 41)**

### **Basisprincipes**

- Een neutrale prikkel wordt herhaaldelijk aangeboden met een onvoorwaardelijke prikkel
- Bij begin van het proces:
  - onvoorwaardelijke prikkel: heeft stimuluscontrole
  - neutrale prikkel: heeft geen stimuluscontrole
- Doordat de twee prikkels samen optreden is het mogelijk dat de oorspronkelijk neutrale prikkel op den duur gaat reageren, een reactie gaat uitlokken, die vaak lijkt op de respons die door de onvoorwaardelijke prikkel werd uitgelokt.
  - alleen de neutrale prikkel wordt nu aangeboden
  - onvoorwaardelijke prikkel wordt weggelaten
  - individu reageert
  - de uitgelokte reactie is dan de voorwaardelijke respons

### **Experiment schokkende stadsnamen**

- Blijkt mogelijk om mensen te leren reageren op iets wat oorspronkelijk volkomen neutraal is, alsof het om iets vervelends gaat. Bovendien gaan ze dan ook aan prikkelveralgemening doen.

### **Wat leren we bij klassieke conditionering**

- Oorspronkelijke neutrale prikkels gaan soms een reactie uitlokken die onmiskenbaar veroorzaakt wordt door het samen gaan van een prikkel met de onvoorwaardelijke prikkel, maar waarbij de aldus ontstane reactie niets gemeenschappelijks blijkt te hebben met de onvoorwaardelijke reactie.
  - individu leert om verband te leggen tussen voorwaardelijke prikkel en onvoorwaardelijke prikkel (niet tussen voorwaardelijke prikkel en voorwaardelijke respons).
- Signaalleren: voorspellen van belangrijke want betekenisvolle gebeurtenissen aan de hand van op zich minder belangrijke neutrale gebeurtenissen.
  - voorwaardelijke prikkel krijgt stimuluscontrole over de voorwaardelijke respons doordat het individu leert dat er een samenhang geldt tussen de voorwaardelijke prikkel en de

onvoorwaardelijke prikkel.

- Evaluatief leren: (evaluatieve conditionering) Een neutrale prikkel gaat de onvoorwaardelijke prikkel niet voorspellen, maar raakt beladen met de evaluatieve waarden van de onvoorwaardelijke prikkel.
  - Oorspronkelijk neutrale prikkels gaan door een proces van klassieke conditionering stimuluscontrole krijgen over de evaluatieve gedragingen.
  - attitudes zouden via klassieke conditionering veranderd kunnen worden.
- Samengevat: bij klassieke conditionering leren we een gedrag te vertonen als reactie op een andere prikkel dan de prikkel die het gedrag in het begin van het leerproces uitlokte: Een oorspronkelijk neutrale prikkel krijgt stimuluscontrole over het gedrag.

## **Operante of instrumentele conditionering (P. 50)**

### **Basisprincipes**

- Uitbrengen van gedragingen die al tot het gedragsrepertoire behoren worden beïnvloed.
  - Het gaat om gedragingen die voorkomen uit het initiatief van de handelende persoon (= operante gedragingen)
  - Bovendien verwerven veranderingen in de situatie die op het gedrag volgen controle over het gedrag. (Van deze prikkel zeggen we dat hij versterkingscontrole uitoefent op het gedrag)
- We spreken van instrumentele conditionering als de kans dat de snelheid of intensiteit en/of frequentie waarmee een bepaald gedrag in de toekomst wordt vertoond verandert in functie van de verandering in de situatie die op het gedrag volgen.
- Het is mogelijk dat de veranderingen niet echt op 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 beïnvloedt.
- Als de veranderingen in de situatie die op het gedrag volgen aangenaam zijn voor het individu neemt het gedrag toe => positieve of negatieve versterkers
- Als de veranderingen in de situatie die op het gedrag volgen onaangenaam zijn voor het individu neemt het gedrag af => straf
- Bij instrumentele conditionering is er geen prikkel die het gedrag reflexmatig uitlokt.
- Als niet onder alle omstandigheden na het gedrag een bepaald gevolg optreedt:
  - discriminatieve prikkel (SD)
  - S – Delta

⇒ Bij instrumentele conditionering leren we dat er een verband bestaat tussen het eigen gedrag en de op dat gedrag volgende verandering in de omgeving.

## **Leon Festingers theorie van de sociale vergelijking (P.87)**

Oorspronkelijk ontwikkelde Festinger zijn theorie van de sociale vergelijking om een verklaring te bieden voor sociale beïnvloeding in groepen.

### **Hoofdpijnen van de theorie**

- Basishypothese is dat mensen ernaar streven om hun meningen en vaardigheden te evalueren.
    - in eerste instantie streven mensen naar een evaluatie op grond van een objectieve standaard.
    - in gevallen waarin er geen objectieve standaard bestaat of waarin er maar een gedeeltelijke evaluatie van de eigen meningen of vaardigheden toelaat, evalueren mensen hun meningen en vaardigheden door ze te vergelijken met meningen en vaardigheden van anderen.
      - => een goede mening is dan een mening die door veel anderen wordt gedeeld.
      - => een goede score op een vaardigheid is een score die hoger ligt dan de anderen.
  - Een vergelijking van de eigen meningen en vaardigheden met die van een ander levert echter maar bruikbare informatie op, als die vergelijking ander echt als vergelijkbaar wordt waargenomen.
    - als mensen kunnen kiezen met wie ze zich vergelijken, kiezen ze op grond van het voorafgaande iemand waarvan ze denken dat die op het vlak van de relevante mening of vaardigheid dicht bij henzelf aansluit.
  - Als een proces van sociale vergelijking in een groep 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 anderen te verminderen.
    - door eigen meningen en vaardigheden te veranderen
    - door meningen en vaardigheden van anderen te veranderen
    - door groepsleden die het verst van henzelf af staan op de relevante dimensies, uitsluiten als relevante vergelijkingspersoon en zich alleen nog met een subgroep van de oorspronkelijke groep vergelijken.
      - => degenen die in vergelijking met anderen een relatief extreme positie innemen, zullen vooral geneigd zijn om de eigen positie te veranderen. Degenen die in vergelijking met de anderen een modale positie innemen, zullen vooral geneigd zijn om te trachten de andere te veranderen.
- Wie vaststelt dat de groep onderling zeer verschillend is of wie werkelijk zeer verschilt van de doorsnee groepslid, zal de neiging hebben om deze groep te herdefiniëren.

⇒ Bij meningen geldt zoals gezegd 'hoe meer gelijkgestemden, hoe beter de mening'. Tegelijk is er een tendens om het verschil tussen zichzelf en anderen te verkleinen. Dit leidt tot een ongecompliceerd streven naar uniformiteit. Bij vaardigheden streven mensen er daardoor naar om net iets beter te zijn dan de vergelijkingsanderen, maar niet om zover mogelijk boven die anderen uit te steken.

### **Is sociale vergelijking nog algemener dan Leon Festinger dacht ?**

- Een veronderstelling van de theorie van de sociale vergelijking is dat mensen zich alleen met anderen vergelijken als ze hun meningen, vaardigheden, affectieve toestanden, niet anders kunnen evalueren, en alleen als er vergelijkbare anderen voorhanden zijn.

- Dit impliceert dat sociale vergelijking een proces is dat optreedt als we er bewust voor kiezen.

- Andere hypothese: Sociale vergelijking is veeleer een spontaan proces dat altijd en overal optreedt als we ons bv een indruk willen vormen over onze vaardigheden.

- Deze uitkomsten zouden we dan vervolgens onderdrukken, misschien in de manier waarop we ons beschrijven, maar zeker in de manier waarop we ons beschrijven tegen anderen, als we ons realiseren dat ze toch niet zo informatief is.

⇒ op het eerste gezicht leiden ze tot dezelfde predicties, namelijk dat mensen zich niet vergelijken met niet – vergelijkbare mensen.

- De theorie van de sociale vergelijking zegt dat er geen vergelijking plaats vindt.

- De hypothese impliceert dat die eerst plaats vindt en vervolgens ongedaan wordt gemaakt.

⇒ Een cognitieve bewerking ongedaan maken vergt meer aandacht dan ze gewoonweg niet uit te voeren.

⇒ Het ongedaan maken van coverte gedragingen gebeurt zelden perfect.

⇒ Als sociale vergelijking prettige (onprettige) uitkomsten oplevert kan dat tot positief (negatief) affect leiden, dat meetbaar aanwezig blijft, ook als iemand beweert zich niet vergeleken te hebben of als hij of zij een oordeel uitbrengt waarin die sociale vergelijking geen rol lijkt te spelen.

- Uit experimenten kunnen we afleiden dat sociale vergelijking ook optreedt ten opzicht van onvergelijkbare anderen, maar dat we deze sociale vergelijking ongedaan maken als we daar voldoende cognitieve capaciteit voor hebben en zelfs dan nog onvolledig.

⇒ We kunnen in meer omstandigheden beïnvloed worden door het gedrag van anderen dan de oorspronkelijke theorie suggereerde.

## Theorie van de primitieve emotionele besmetting (P.117)

- Met primitieve emotionele besmetting bedoelt Elaine Hatfield:  
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 daarvoor niet nodig zijn.
  - We imiteren automatisch en onbewust het gedrag van de ander(en) inclusief hun expressieve gedrag
  - Ons expressieve gedrag beïnvloedt onze subjectieve beleving.

=> We nemen emoties van elkaar over doordat ons gedrag onze subjectieve beleving van emoties beïnvloed en doordat dit gedrag voor een deel een onbewuste en automatische imitatie is van het emotioneel – expressieve gedrag van de ander.

=> Als de imitatie onbewust gebeurt, hoeven mensen niet eens te beseffen dat er veranderingen zijn opgetreden in hun emotionele toestand.

## De responscompetitie hypothese (P. 151)

- Verschillende componenten van een prikkel kunnen reeds verworven responstendensen activeren. Vaak zijn de responsen die de verschillende componenten van deze prikkel oproepen echter incompatibel met elkaar, zodat er responscompetitie ontstaat.
  - responscompetitie gaat gepaard met aversieve opwinding of spanning. (2 effecten als gevolg)

=> nieuwe prikkel wordt ongunstig beoordeeld

=> motiveert individu om nieuwe prikkel te verkennen
- Responscompetitie gaat afnemen bij herhaald contact omdat een respons of een categorie van responsen geleidelijk aan dominant wordt.
  - onaangename spanning neemt af
  - aantrekkelijkheid van de frequenter aangeboden prikkel

⇒ Herhaald contact leidt tot daling van responscompetitie

⇒ Herhaald contact leidt tot daling van opwinding

⇒ Een daling van responscompetitie leidt tot een positievere evaluatie van dezelfde prikkel

## Festingers Cognitieve dissonantie theorie (P.206)

- De groepsdynamicus Leon Festinger had rond 1950 de ambitie om een theoretische synthese te maken van de experimentele literatuur over sociale communicatie en sociale beïnvloeding.
  - Veel beïnvloedingsverschijnselen worden in belangrijke mate mee bepaald door intrapersonlijke psychologische processen.

=> de psychologische 'individualisering' van massa -, groep – of sociale verschijnselen heeft Festinger eerst uitgewerkt in zijn sociale vergelijkingstheorie en vervolgens in zijn cognitieve dissonantietheorie.

### **Cognitieve dissonantie en dissonantiereductie**

- De afhankelijke variabele had telkens te maken met positief of negatief tegenover een object.
  - gunstigheid of ongunstigheid van de private attitude tegenover een object werd gemeten.
- In elke conditie was er een moment waarop de deelnemer zich door zijn eigen – publiek en vrijwillig uitgebrachte gedrag – in een bepaalde evaluatieve richting inzette.
- De onafhankelijke variabelen verschilden nogal:
  - toch waren de onafhankelijke variabelen in alle experimenten operationalisering of concrete manieren om het effect van eenzelfde theoretische variabele te bestuderen.

=> ze aan eenzelfde factor 'cognitieve dissonantie' op verschillende manieren oproepen.
- 9 onderstellingen die te maken hebben met wat cognitieve dissonantie is:
  1. De basishypothese van Festingers theorie: cognitieve dissonantie is aversief en motiveert mensen om ze te reduceren of te elimineren, om een toename ervan te vermijden.
  2. Cognitieve dissonantie verwijst naar een soort relatie tussen twee cognitieve elementen. Er zijn dissonante, consonante, en irrelevante relaties.
  3. Twee 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.
  4. X en y zijn consonant als x volgt uit y of y volgt uit x
  5. Twee elementen zijn irrelevant of hebben een irrelevante relatie als de relatie noch dissonant, noch consonant is.
  6. Omdat gedragingen psychologisch gezien worden als 'volgend uit' de attitude, horen cognities over het gedrag 'te volgen uit' cognities over de attitude. Als deze cognities dissonant zijn, zal er een druk tot dissonantiereductie ontstaan.
  7. Dissonantie en consonantie zijn geen alles – of – niets relaties. Beiden variëren in grootte. De grootte van de dissonantie of consonantie tussen twee cognitieve elementen hangt af van het belang van deze elementen.
  8. Elk element kan ook dissonante of consonante relaties hebben met andere cognitieve elementen van het individu, zodat we het kunnen hebben over groepen of clusters rond de elementen a en b. De grootte van de dissonantie tussen a en b hangt niet alleen af van het belang van a en b, maar ook van de gewogen proportie dissonante relaties in het geheel van de relevante relaties binnen en tussen de clusters a en b. We gebruiken de term totale dissonantie

om te verwijzen naar de 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 of b, hoe kleiner de totale dissonantie van het cognitieve evenwichtssysteem voor a en b.

- Dissonantiereductie:

- Dissonantiereductie veronderstelt dat de dissonante relaties tussen a en b minder dissonant of meer consonant worden. Dit kan door:

- => de kwaliteit van een cognitief element te veranderen

- => cognitieve elementen toevoegen die consonant zijn met elementen a en/of b.

- => het belang van a en/of b verminderen.

- 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.

- => Een cognitief element wijzigen veronderstelt een verandering in de interne of externe realiteit waarop het element slaat.

- => Binnen de categorie van de gedragcognities zijn cognities over publiek uitgebrachte gedrag meer bestand tegen verandering dan cognities over private overtuigingen, gevoelens of verlangens. Omdat de private realiteit van eigen attitudes zich makkelijker leent tot wijziging dan onherroepelijk gesteld open gedrag, worden cognities over attitudes doorgaans beschouwd als meer veranderbaar dan vele andere cognities.

- de maximale druk van de dissonantie met betrekking tot de elementen a en b is in principe gelijk aan de weerstand tegen verandering van het minst bestendige element.

- ⇒ Als dissonantiereductie gemakkelijker gebeurt via verandering van de attitudecognitie dan de cognitie over het (open) gedrag, treedt er meer attitudeverandering op naarmate de totale dissonantie groter is. De richting van de voorspelde attitude is zo, dat de veranderde attitude cognitie meer consonant (of minder dissonant) wordt met de gedragscognitie.

## **Agentic Shift – theorie (P. 289)**

**Waarom blinde gehoorzaamheid?**

**De Agentic Shift : van autonoom handelen naar het uitvoeren van bevelen**

- Volgens Milgram kan een mens functioneren als autonoom individu én als uitvoerder van opdrachten van anderen.



- Autonomie is het uitgangspunt
  - deze kan plots opslaan (shift) naar een toestand van uitvoerder (agent)
- Subjectief: een persoon die overschakelt naar de uitvoerderrol zal zich opstellen door zich te laten beïnvloeden.
- Gevolgen van de Agentic – shift
  - je ziet jezelf niet langer als verantwoordelijk voor de daden.
  - je ziet jezelf als instrument in de handen van het gezag.
- De Agentic – shift komt tot uiting in:
  - aanvaarden dat je voor je gedrag als uitvoerder verantwoording verschuldigd bent aan het gezag.
  - je hoeft je niet aansprakelijk te voelen voor het uitvoeren van wat de meerdere beveelt.
- Een individu heeft keuze om zich als autonoom handelend individu of als uitvoerder te beschouwen, maar de omschakeling in bepaalde omstandigheden zijn onweerstaanbaar en onomkeerbaar.
  - gevolgen hangen samen met ontwikkeling van attitudes over discipline, plicht en loyaliteit of trouw aan gezag.
- Sommige prikkels worden discriminatieve prikkels voor de contigentie tussen een uitvoerderrol vervullen en versterkers krijgen en straffen vermijden, zodat ze prikkelcontrole krijgen op the Agentic –shift.

### **Kritische analyse op de theorie:**

- De theorie is niet deductief getoetst.
  - inductieve poging om eenheid te brengen in vastgestelde effecten.
  - semantische/ tautologische descriptie van het verschijnsel.

Als Milgram onderstelt dat de 'autonomic state' kan omslaan in de 'Agentic state' kan onafhankelijk gedrag omslaan in afhankelijk gedrag.
- Belangrijkste effect was dat de deelnemers elke verantwoordelijkheid van hun afschoven.
 

Waarom dan die stress bij de deelnemers?
- Na het onderzoek was duidelijk dat:
  - minder verantwoordelijkheid werd afgewenteld op de proefleider (geen verschil tussen opstandige en gehoorzame deelnemers).
  - opstandige deelnemers: meer verantwoordelijkheid bij hun eigen.
  - gehoorzame deelnemers: meer verantwoordelijkheid bij de 'leerling'.

- De sociale beïnvloeding van de deelnemer varieerde door zowel de proefleider als de leerling van almacht naar onmacht.
- Waarom zouden de deelnemers minder 'uitvoerder' of 'agent' worden als de proefleider via de telefoon zijn aansporingen formuleerde dan als hij fysiek aanwezig was?

### **General aggression model (P. 346)**

- Allerlei factoren kunnen via 3 processen of routes agressie uitlokken of versterken.
  - door het toegankelijk maken van agressieve gedachten
  - door het opwekken/versterken van agressiegerelateerde affectieve toestanden
  - door het verhogen van fysiologische arousal

=> een individu neemt een gedragssituatie waar en kan deze interpreteren als een bedreiging.  
=> individu kan dan agressie beschouwen als de gepaste reactie.
- Omdat elk proces agressief gedrag op verschillende manieren beïnvloed, heeft het pad waarlangs een factor agressie beïnvloed implicaties voor de omstandigheden waarin de invloed optreedt en voor de richting ervan.
  - Als een factor fysiologische arousal verhoogt, valt te verwachten dat hij tot meer agressie leidt, in situaties waarin agressie responsen dominant zijn.
  - Als een factor de toegankelijkheid van agressieve gedachten verhoogt, zal hij tot agressie leiden in ambigue gedragssituaties waarvan de interpretatie van een situatie mee afhangt van de gedachten die op dat ogenblik bij de potentiële agressor voor de hand liggen.
  - Als een factor agressieve gevoelens uitlokt, dan leidt hij tot een verhoogde agressie voor zover agressie voortvloeit uit agressiegerelateerde emoties, maar niet als het bijvoorbeeld om via positieve versterking geconditioneerde agressie gaat.

### **Kritische evaluatie van het 'General aggression model'**

- Waar krijgt de toch duidelijk aangetoonde rol van gedragscontrole plaats?
- Ontwikkelaars beperken zich uitdrukkelijk tot affectieve agressie (onderscheid tussen affectieve en instrumentele agressie ? )
- Moeilijk om duidelijke en toonbare predicties af te leiden uit het model.
  - eenzelfde factor kan via elk van de 3 paden een invloed uitoefenen op agressie.
  - die 3 paden kunnen mekaar beïnvloeden.

### **Cognitieve decisiemodel van Latané en Darley (P.363)**

#### **Beknopte samenvatting van het model**

- Om te helpen in een noodsituatie moet iemand volgens het cognitieve decisiemodel
  - de gebeurtenis opmerken (bij aanwezigheid van anderen zal dit minder snel gebeuren)
  - de gebeurtenis interpreteren als een noodsituatie (bij aanwezigheid van anderen minder snel beschouwen als een noodsituatie door reactie van anderen waar te nemen)
  - beslissen of hij of zij verantwoordelijk is (bij aanwezigheid van anderen zal er diffusie van verantwoordelijkheid zijn)
  - beslissen op welke manier hij/zij het best hulp biedt
  - het al dan niet op een nuttige wijze helpen.

### **Vraagtekens bij het model**

- In het eerste deel van het experiment was er sociale beïnvloeding omdat deelnemers zagen of de omstanders al dan niet hielpen.
  - Latané en Darley waren vooral geconcentreerd op:
    - => gebeurtenis waarnemen
    - => oordelen of het om een noodsituatie gaat
  - rondkijkende deelnemer zag voortdurend niet – reagerende deelnemers.
- De oorzaak van niet – reageren zou een responsconflict kunnen zijn tussen gedragingen die onverenigbaar zijn met elkaar.
- In epilepsie experiment: sociale beïnvloeding geen verklaring (nog horen nog zien) => hier zou diffusie van verantwoordelijkheid een rol spelen => probleem !!!
  - hypothesen over sociale beïnvloeding en diffusie van verantwoordelijkheid worden getoetst aan de hand van dezelfde onafhankelijke variabele: wel/niet helpen + latentietijd van het helpen.
  - beide hypothesen leiden tot dezelfde predicties ten aanzichten van deze onafhankelijke variabele, namelijk :significantie verandering van prosociaal gedrag.
- Zelfbeschrijvingen kunnen evengoed een gevolg zijn van gedrag als de oorzaak ervan.
- Als iemand geconfronteerd wordt met een noodsituatie dan :
  - dilemma helpen – niet helpen
  - leiden beide mogelijk tot aversieve gevolgen
  - als het dilemma ontwijken/ontvluchten negatief versterkt wordt door geen optrede van onaangename verwachtingen, zal de situatie geïnterpreteerd worden als geen noodsituatie en verdwijnt het dilemma.

⇒ Komt erop neer dat de situatie onmiddellijk zo geïnterpreteerd wordt dat nare gevolgen voor de beoordelaar worden geminimaliseerd.