

Hoofdstuk 1: Sociale activering

We gaan onderzoeken of blote, niet-gericht beïnvloedende sociale aanwezigheid faciliteert of belemmert. Een eerste experiment van Ader & Tatum lijkt belemmering te suggereren: proefpersonen in een sociale conditie drukken 4 keer minder vaak en veel later op een knop die voor hemzelf en een medeproefpersoon het einde van een schok betekent. We kunnen ons daarom gaan afvragen of sociale belemmering een algemeen geldig effect is. Daarvoor vinden we bevestiging bij Pessin, uit wiens experiment bleek dat we bij het vanbuiten leren van een woordenlijst meer herhaling nodig hebben als we in gezelschap zijn, en Gates & Allee, die tragere sociale kakkerlakken zagen in een doolhof. Ook Allee & Masare's sociale parkieten geraakten minder snel door het doolhof.

Anderzijds vindt Travis resultaten in zijn experiment, waarbij deelnemers met een stift een cirkel moeten tekenen op een draaiende schijf, die op facilitatie wijzen in geval van publiek. Nadat het individuele plafond bereikt was, bleken de deelnemers nog beter te kunnen bij het bezoek van "niet-storende doctoraatsstudenten". Is dit ook algemeen geldig – ondanks de tegenspraak t.o.v. sociale belemmering? Chen's mieren, die coactief veel sneller zijn en meer nestmateriaal aanslepen, en de sociale kippen en ratten van Bayer & Harlow, die meer gaan eten, bevestigen. De hierboven geïnhibeerde kakkerlakken van Gates & Allee worden tegengesproken door de snellere sociale duizendpoot van Hosey e.a. Allport ging de invloed van aanwezigheid op redeneerprocessen onderzoeken a.d.h.v. verschillende soorten taken en vond dat in de coactieve condities zowel een kwantitatieve als kwalitatieve facilitatie plaats had: het sneller, intensifiëren en meer frequent uitbrengen van een *klaarliggende* respons.

Zajonc probeerde bij wijze van conceptuele spaarzaamheid beide effecten te integreren in zijn sociale activeringshypothese en gaat daarom op zoek naar het waarom van de (schijnbaar) tegengestelde effecten. Zajonc zoekt een gemeenschappelijke noemer in de rol van de dominante respons. Er is sowieso een toename van het uitbrengen van de dominante respons bij sociale aanwezigheid, maar bij het aanleren van een nieuwe (toekomstig dominante) respons houdt dat belemmering in want de "juiste" wordt niet uitgebracht, terwijl we het uitbrengen van de dominante respons bij performantie gefaciliteerd noemen. In het kader van de algemeenheid van deze theorie gaat Zajonc nog stellen dat de uitbrengingsprobabiliteit van de dominante respons voldoende heeft aan niet-gerichte, algemeen activerende factoren (bloot-sociale aanwezigheid) en ontdoet hij de theorie van twee concrete eigenschappen. Hij wil zijn theorie met name niet beperken tot enkel leer- of performantiegedrag – ze geldt ook voor het affectieve gedragsrepertoire – of tot het "juist/fout" zijn van responsen (ook voorkeursgedrag is mogelijk). Verder kunnen we echter niet gaan: de oorzaak zoeken behoort tot de biologische psychologie, die zich bezighoudt met fysiologische processen.

Een hypothetisch-deductieve toetsing van de theorie behandelde de toename van dominant gedrag enerzijds en activering anderzijds door sociale aanwezigheid, en ging na of bloot-sociale aanwezigheid een voldoende voorwaarde is. (1) Dat sociale aanwezigheid een toename veroorzaakt van dominant gedrag wordt ondersteund door het "Turkse" woordenexperiment van Zajonc & Sales (relatieve dominantie, bepaald naargelang frequentie, voorspelt uitbrengingsprobabiliteit) en door het nagaan van Goldman of dominante kleurvoorkeursresponsen meer uitgebracht worden bij een

coactief publiek (jup). (2) Om te achterhalen of sociale aanwezigheid leidt tot een toename van activering, gingen Martens & Bell en Loomis & Cervone fysiologische activiteit meten. Respectievelijk aan de hand van het gebruik van de Palmar Sweat index en de bloeddruk, stelden ze vast dat er een aanwezigheidseffect gemedieerd werd door fysiologische arousal (regressieanalyse). (3) Uit een herneming van het “Turkse” woorden-experiment door Cottrel bleek niet, ondanks de gelijke resultaten voor bloot-sociale en alleenconditie, dat bloot-sociale aanwezigheid geen voldoende voorwaarde is. Er is nooit zekerheid, zo kunnen we ons bij Cottrel afvragen welke invloed de proefleider “in de buurt” had in de alleenconditie, dus hoe alleen de deelnemer zich werkelijk voelde.

Hoe kunnen we dan blote aanwezigheid testen zonder bv. evaluatievrees of een onechte alleensituatie? Zajonc bedacht een geniaal opzet: hij ging de latentietijden van (niet-)sociale kakkerlakken na in een piste vs. doolhof bij coactief of passief publiek. Verondersteld dat de dominante respons van een kakkerlak rechtdoor kruipen is, bevestigen zijn resultaten de voldoening van bloot-sociale aanwezigheid als voorwaarde: samen zijn ze sneller op de piste, maar trager in het doolhof, ook bij passief publiek. Omdat kakkerlakken geen mensen zijn, zoeken we verdere bevestiging en die vinden we bij Marus met z’n (niet-)eigen klerenexperiment en Schmitt die vroeg om de eigen naam normaal of achterwaarts met oplopende cijfers tussen de letters te spellen. De bloot-sociale aanwezigheidsconditie veronderstelt hij bereikt te hebben door met behulp van een blinddoek voor “experimentele sensitieve deprivatie” te zorgen.

Niets is zeker, behalve dat we een theorie nooit als “af” of “bewezen” mogen aanvaarden. Hoe passen we bv. sociale luiheid bij groepstaken in? Er zijn drie grote groepen van alternatieve hypothesen, steunend op niet-gerichte activering, evaluatievrees of distractie. Maatschappelijk relevante toepassingen vinden we in Thomas e.a. hun experiment over dominante persoonsbeoordeling en als we autorijden gaan bekijken als een complex doolhof... yup.

Hoofdstuk 2: Macht en onmacht

Macht kunnen we bekijken als de mogelijkheid tot controle: beheersen en beheerst worden. We onderscheiden gedrags-, stimulus- en versterkingscontrole. Interessant is na te gaan hoe macht verworven wordt.

Klassieke conditionering

Als eerste zien we klassieke conditionering als bron van stimuluscontrole. Dit houdt in dat neutrale prikkels, die dus geen natuurlijke of aangeleerde reactie uitlokken, gekoppeld worden aan onvoorwaardelijke prikkels die er wel een hebben, en zo stimuluscontrole over de respons bemachtigd. Corteen & Woord gingen daarom na of ze door het subliminaal koppelen van elektroshocks aan stadsnamen, een onbewuste voorwaardelijke respons konden uitlokken: yup. Wat leren we nu bij klassieke conditionering? Terwijl eerst gedacht werd dat de samenhang tussen prikkels de aangeleerde reactie uitlokte, gokken onderzoekers nu – omdat mogelijke voorwaardelijke reacties niet noodzakelijk gelijk zijn aan de onvoorwaardelijke – dat geleerd wordt uit het verband tussen de prikkels. Ook werd oorspronkelijk verondersteld dat er enkel signaalleren gebeurde (onvoorwaardelijke verwacht via voorwaardelijke prikkel), maar er is ook evaluatief leren: de voorwaardelijke prikkel neemt de “waarde” over van de onvoorwaardelijke, doet er (on-)bewust aan denken. Zoals in het experiment van Staas & Staas, over de associatie naargelang de samenhang van

taal en onzin, kunnen neutrale prikkels via klassieke conditionering stimuluscontrole krijgen op evaluatieve gedragingen. (Voorwaarden: zie schema)

Verandering van de voorwaardelijke respons is mogelijk via uitdoving of vergeten. De evaluatieve waarde van een prikkel blijft echter bestaan, want logische samenhang is niet nodig. Eigenaardig is dat als een onvoorwaardelijke prikkel enkele malen alleen voorkomt, de voorwaardelijke respons zal verminderen. Eigenaardig om twee redenen: de voorwaardelijke alleen aanbieden leidt niet tot een vermindering en de onvoorwaardelijke bemoeilijkt het leerproces zelf niet. Verder kunnen we ons afvragen wat gebeurt indien de voorwaardelijke en onvoorwaardelijke responsen incompatibel zijn: er zal een nieuwe voorwaardelijke respons komen = tegenconditionering. En ten slotte is er postacquisitie revaluatie, die inhoudt dat als de betekenis van de onvoorwaardelijke prikkel verandert, dat ook zal gebeuren bij de voorwaardelijke. Het antwoord op de vraag of dat ook gebeurt bij evaluatief leren, hangt af van het uitgangspunt: nee, indien de overname van de waarde intrinsiek is; ja, als ze slechts "doet denken aan". Via prikkelveralgemening wordt een neutrale prikkel voorwaardelijk (uitdoving mogelijk), via discriminatie ontwikkelt een gelijkaardige prikkel zonder onvoorwaardelijke geen of zelfs een tegengestelde respons. Zie schema, ook voor hogereordeconditionering

Operante of instrumentele conditionering

De tweede vorm is operante of instrumentele conditionering, waarmee versterkingscontrole verworven wordt. Hier wordt geleerd uit het verband tussen uit te brengen gedrag en de verandering die zo teweeggebracht wordt in de situatie. Zo krijgt iemand controle over de situatie. Instrumenteel gedrag hangt dus samen met het soort gevolg ervan, dat appetitief of aversief is. Een discriminatieve prikkel (SD) signaleert de contingentie tussen versterking en bestraffing volgend op gedrag (geen contingentie = S-delta). Uit het experiment van Swartdal, waarin proefpersonen moeten proberen een bepaald gewicht uit te oefenen waarbij ze tegengestelde feedback krijgen op de richting die ze daarin uitgaan, blijkt dat de proefpersonen tegen de gegeven instructies en hun geleverde prestaties in op zoek zijn naar beloning. Voorwaarden: zie schema.

Naast primaire versterkers en straffen, die gebaseerd zijn op natuurlijke behoeften, zijn er ook secundaire die zo geworden zijn vanuit neutrale toestand via instrumentele of contactconditionering. Bijzondere kenmerken ervan: (1) ze zijn niet deprivatiespecifiek, dus onafhankelijk de actuele behoefte, (2) ze geraken niet snel verzadigd waardoor het leerproces, in tegenstelling tot primaire versterkers/sancties, langer kan doorgaan dan de duur van de actuele behoefte en (3) sommige (effectievere) sancties zijn onethisch, o.a. door de gebruikelijke tegenstelling tussen pijn en normen... Het experiment van Insko, waarin hij door simpelweg respectievelijke gunstige of ongunstige gevolgen van een studenten"feestweek" te belonen door "goed" te zeggen hun attitude beïnvloedde, toont de mate waarin versterkers/sancties gedrag kunnen beïnvloeden. Door dan het meest op gewenst gedrag gelijkende spontaan uitgebrachte gedrag te gaan versterken en specificeren (boetseren), kunnen complexe gedragsketens aangeleerd worden. Het ongedaan maken van instrumentele kan via twee wegen. Ten eerste door uitdoving: de instrumentele sanctie stoppen om terug te keren naar het oorspronkelijke schema en daarbovenop te straffen als het "foute" gedrag nog vertoond wordt. Ten tweede kan gepoogd worden de bekrachtigingsschema's te veranderen door sancties te spiegelen of bijkomende sancties in te stellen, en zo incompatibel gedrag te versterken. De keuze voor een van beide procedures overwegen blabla (p56).

Macht

De manier waarop controle verworven wordt, roept vragen op over de aard van macht. Is het een middel om positieve/negatieve versterkers te verkrijgen/ontwijken, is het primair of aangeleerd? Het onderzoek van Watson gaat over lachende baby's, jup. Hij merkte dat hun glimlachdebiet varieerde naargelang de oriëntatie van een gezicht en zocht naar een verklaring: de contingency awareness tussen eigen gedrag en externe verandering. Het imitatiespel fungeert dan als leerschool van de machtsuitoefening; macht blijkt een oorspronkelijke aparte versterkingsbron. Om te kijken hoe algemeen het effect van macht als versterkingsbron is, ontwikkelde Watson een contingentieapparaat dat effectief glimlachen uitlokte naargelang de manier waarop macht erop verworven kon worden (// Nuttins lichtautomaten). Dat het causaliteitsgenoegen dus macht als primaire versterker heeft, brengt een hypocriete tegenstelling aan het licht tussen onze (onbewuste?) voorkeur ervoor en de zelfbeschrijving "macht = no fun". Bevestiging daarvoor vinden we bij Gilbert en Ebert, die een voorkeur voor omkeerbare keuzes (= macht) toonden, ondanks dat we er minder tevreden over zijn. Machtservaring blijkt voldoende om die straf te overklassen, of zoiets.

Machteloosheid

De manier waarop controle verworven wordt, roept ook vragen op over de aard van onmacht. Als macht ontstaat uit de aangeleerde contingentie tussen bepaald gedrag en de verandering die daaruit volgt, kunnen we aangeleerde machteloosheid zien als de ervaring van afwezigheid van die contingentie. De aanleiding om het paradigma van de aangeleerde machteloosheid te ontwikkelen, was een experiment van Martin Seligman rond Pavlovianse angstconditionering die op instrumenteel leren uitdraaide. Honden die in een pendelbox terecht komen, leren shocks ontvluchten en zelfs ontwijken als ze geen oncontroleerbare voorfase gehad hebben: is onmacht een gevolg van de afwezigheid van contingentie in de voorfase? Hij vond daarvoor drie hypothetische verklaringen: het shocktrauma alleen, samen met de ervaring van onmacht of de ervaring van onmacht zelf was de oorzaak. De derde bleek correct: honden die in de voorfase controle hadden, presteren beter dan die zonder controle en even goed als die uit de basislijnconditie. Ze hebben dus geen last van een trauma, wat de eerste twee hypothesen uitsluit. Het effect blijkt duurzaam en veralgemeenbaar naar verschillende soorten prikkels. Zelfs bij positieve versterkers (eten dat uit de lucht valt bij ratten) treedt machteloosheid op: ze hebben leerproblemen. Ook bij mensen aangetoond door Hiroto en Seligman: als proefpersonen eerst geen controle over lawaai gehad hebben, leren ze in een volgende fase de reddende respons niet aan.

Waar haalt nu de onmacht haar macht vandaan? Maier, Seligman en Solomon vroegen zich bij de ontwikkeling van de theorie van de aangeleerde machteloosheid af of de oorzaak een motivationeel, cognitief ("proactieve interferentie leerproces door 1^{ste} fase") of emotioneel (geen dominante responscontrole → apathie/depressie) probleem is. Ondernemen we nu een hypothetisch-deductieve toetsing. In de eerste fase testen we het motivationeel nadeel vs. het alternatief van aangeleerde passiviteit. Uit een experiment van Maier & Jackson blijkt dat, als passiviteit in de leerfase de controlefunctie vervulde, voor de controlehonden die machtservaring voldoende motivatie bood in de pendelbox een (actieve) reddende respons aan te leren. In de tweede fase werd getest of het voorafgaande leerproces van niet-contingentie het leren van een tegengestelde relatie (wel contingent) verstoort (proactieve interferentie). Een experiment van Jackson, Alexander &

Maier leert dat ratten in een Y-doolhof, waar het evenveel moeite kost de juiste of foute respons uit te brengen, meer latentie vertonen en meer fouten blijven maken als ze een leerfase van oncontroleerbaarheid achter de rug hebben. Ten slotte blijkt uit experimenten van Weiss (machtige ratten krijgen minder maagzweren; Brady's apen waren aselekt gekozen) en Hokanson, de Good, Forest & Brittain (machtige studenten vragen zelf om shockpauze en vertonen minder stress, want lagere bloeddruk) dat ervaring met oncontroleerbare prikkels fysiologische stresssymptomen met zich mee brengt. (Niet vastgesteld bij oncontroleerbare appetieve prikkels.)

Van maatschappelijk belang zou zijn aangeleerde machteloosheid te immuniseren of er een therapie tegen te ontwikkelen. Uit opnieuw een rattenexperiment van Seligman blijkt nu dat als ze in een leerfase zowel controle als oncontroleerbaarheid ervaren hebben, ratten immuun zijn voor aangeleerde onmacht (kleinere latentie t.o.v. ratten die enkel oncontroleerbaarheid ervaren hebben). Immunisering is geen nieuw verklaringsprincipe, maar duidt op een samenspel van verschillende fundamentele instrumentele conditioneringprogramma's. Het probleem bij het ontwikkelen van therapie is een gebrek aan gebrekig initiatief. Daarom stelt Seligman voor een reddende respons te boetsen en zo geslaagde en duurzame ontwijking uit te lokken (! DS). In de zoektocht naar het lozen van machteloosheid kan het ook nuttig zijn na te gaan of voorspelde oncontroleerbaarheid minder nadelig is. Voorspelbaarheid zou dan een versterker moeten zijn, en dat blijkt ook uit een experiment van Badia & Cullenbertson. Een rat blijkt te kiezen voor een voorspellend geluid dat zekerheid biedt: er is een gestegen operant debiet. De voorspelprikkel is wel hoogstens een SD voor shockopvangreacties, maar de totale aversie die opgewekt wordt blijkt kleiner. Stressreductie kan hiervoor geen verklaring zijn, want ze reageren even emotioneel. Daarom gaan we stellen dat voorspelbaarheid zelf een versterker is. Dat komt overeen met het experiment waarin proefpersonen die meer informatie vragen bij een probabilliteit van 50% dan bij 80%, waar het dus niet instrumenteel is. De vraag is nu of voorspelbaarheid van oncontroleerbare gebeurtenissen het machteloosheidseffect reduceert. In een experiment van Overmier & Wielkiewicz zien we dat bevestigd door honden die na een discriminatieve geluidstoon een even grote uitbreng van de reddende respons als de basislijnconditie tonen. Dit valt echter niet – om een of andere reden – te herleiden op enkel het effect van (on)voorspelbaarheid en daarom bekijken we nog experimenten... Lanzetta stelde vast dat voorspelbaarheid de proactieve interferentie mildert (onontkoombaar maar voorspelbaar geschokte ratten presteren tussenin) en Weiss stelde een mildering van fysiologisch-emotionele stresssymptomen vast. We besluiten eindelijk dat er geen volstrekte machteloosheid is tegenover oncontroleerbare aversieve prikkels als ze voorspelbaar zijn, en vinden het daarom ook maar wenselijk patiënten info te geven.

Subjectieve macht: het tegendeel van aangeleerde machteloosheid?

Volpicelli, Ulm, Altemor & Seligman gingen zich afvragen waarom de controleconditie soms dezelfde resultaten als de basislijnconditie had. Daarom gingen ze kijken naar het aantal reddingspogingen als er geen objectieve machtsuitoefening mogelijk was. De ratten die macht ervaren hadden, probeerden meer dan de machtelozen = basislijn & oncontroleerbaarheid; aangeleerde macht dus. Aan verschillen in doorzettingsvermogen heeft dit niet gelegen: de condities zijn per toeval bepaald. Besluitje: stress is niet per se slecht en passiviteit is misschien sociaal onwenselijk, maar soms adequater, leve de luie mensen. Een eens machtige rat verwacht dus (incorrect) dat macht verwerfbaar is. Onderscheid moet gemaakt worden (pourquoi?) met het geloof in de mogelijkheid van gedragscontrole. Dus moeilijke experimentele toetsing. In het experiment van Glass vormde een

drukknop de EXITmogelijkheid voor lawaai tijdens een taak een voldoende subjectieve machtsgevoel waardoor de deelnemers in de testfase “overmoedig” werden en meer pogingen waagden en fouten ging maken bij het oplossen van puzzels en zoeken van spellingfouten. Maatschappij etc.: zie schema.

Hoofdstuk 3: Interne beroering

Een groot repertorium aan gedragingen staat onder controle van interne prikkels, maar zijn die werkelijk individueel? M.a.w.: hebben externe prikkels invloed, en wat is die dan?

Sociale vergelijkingstheorie

In zijn sociale vergelijkingstheorie vertelt Leon Festinger dat de mens streeft naar evaluatie van zijn meningen en vaardigheden aan de hand van een objectieve standaard. Soms is dat echter (deels) onmogelijk en zal dus voor een subjectieve standaard gekozen moeten worden: sociale vergelijking. De keuze gaat dan uit naar een vergelijkbare andere, waarbij gepoogd wordt tot een gelijke sociale situatie te komen door eigen/andere mening te veranderen of de groep van vergelijkingspersonen te herdefiniëren. Dat laatste in het geval dat er een te heterogene extremiteit is, anders gaan extremen zich matigen terwijl modalen anderen zullen overtuigen. In het geval van meningen zien we een streven naar uniformiteit, bij vaardigheden willen we het echter net iets beter doen. Een van de toepassingsonderzoeken werd door Schachter, een leerling van Festinger, uitgevoerd. Hij ging de aard en intensiteit van emoties na, veronderstellend dat ze samenhangen met de betekenis arousal, om ze te verklaren via het cognitieve evaluatieproces, gelijkend op dat van Festinger. In een experimentele toetsing gaan we bekijken (a) in welke mate samen vs. alleen gekozen wordt, (b) of voor vergelijkingspersoon X vs. Y gekozen wordt, (c) of ervoor gekozen wordt te vergelijken of niet naargelang de omstandigheden en (d) hoe de zelfbeschrijving varieert naargelang het emotie-expressieve gedrag van anderen.

Ervan uitgaand dat eenzaamheid tot angst leidt, onderzocht Schachter of angst de wens oproept in gezelschap te verkeren. In een experiment werd deelnemers aangekondigd dat ze pijnlijke shocks (hoge angst) of onaangenaam gekietel (lage angst) zouden gaan voelen. Voor de wachtperiode die daarop volgde, kozen deelnemers uit de hoge angstconditie meer en intenser voor gezelschap dan anders (a). Angst leidt dus tot affiliatie, maar waarom? Verschillende hypothesen werden experimenteel verworpen. De (in)directe angstreductiehypothesen, die ervan uitgingen dat respectievelijk small talk met niet-lotgenoten en louter aanwezigheid al voldoende voorwaarden voor reductie zouden zijn, bleken onwaar: 6/10 deelnemers kiest voor een wachtperiode met lotgenoot (b). Vervolgens werden de ontvluchting- en onzekerheidshypothesen in de vuilbak gekieperd. Uit een experiment bleek dat deelnemers voor de wachtperiode zelfs meer voor de samensituatie kozen indien ze erin moesten zwijgen. Protesteren of info vergaren speelt dus geen rol. In een vervolgonderzoek van Gump & Kulik bleek weer dat angst tot affiliatie met een lotgenoot leidt: bij hoge angst kijken proefpersonen meer naar mededeelnemers waarvan gedacht wordt, want ze moesten zwijgen, dat ze lotgenoten waren dan naar niet-lotgenoten (c). Is de voorkeur voor samenzijn nu in functie van angstreductie of zelfevaluatie?

Experimenten

Directe angstreductie stelde samen zijn als voldoende voorwaarde, terwijl zelfevaluatie in de eerste plaats assimilatie van emoties inhield en daarnaast nog het sterkst voorkomt bij matig

verschillenden. Wrightsman ging op zoek naar uitsluitsel. De methode die hij daarvoor gebruikte bestond uit het volgende. Hij wekte, met behulp van grote hypodermische naalden etc., hoge angst op en ging dan over tot een eerste angstmeting. Daarna volgde een wachttijd alleen, samen sprekend of zwigend en opnieuw een angstmeting, samen met de kans uit het experiment te stappen. In verband met de angstreductiehypothese vinden we geen significante verschillen en dus geen steun in de resultaten: in de alleenconditie was de angst bij de tweede kleiner dan bij de eerste meting. Voor de angstevaluatie werd gekeken naar de variatiebreedtes tussen eerste en tweede meting, die gold als een ruwe maat voor de emotionele groepshomogeniteit, waaruit dan een assimilatie-index berekend werd. We stellen vast dat het eigen angstniveau en de onderlinge verschillen gereduceerd werden, ook in de sociale zwijgconditie, dus steunend op (niet-)verbale discriminatieve prikkels. Vergelijking met de alleenconditie sluit andere effecten (bv. regressie naar het gemiddelde) uit. We verwachten dus dat groepen met initieel sterk onderling verschillende deelnemers en sterk onderling gelijkaardige deelnemers minder homogeen worden dan initieel minder heterogeen samengestelde groepen, die we groepen noemen met een intermediaire initiële variatiebreedte. Zo blijkt ook uit de resultaten. Groepen met een grote initiële VB vormen een slechte sociale vergelijkingsrealiteit, dus stoppen ze ermee of ontwijken ze vergelijking. De grootste assimilatie vindt plaats in de intermediaire groepen. We merken ook nog op dat vergelijken makkelijker is als gepraat mag worden (c). De tegenwerping van “onbeïnvloedbare extremisten” klopt niet, gezien dat intermediaire extremisten wel matigen. We besluiten dat een grote uniformiteit een grotere beïnvloeding en verwerping van devianten inhoudt. Evaluatie en de reactie erop zijn een machtsmiddel over de zelfevaluatie van elk groepslid.

Toch moeten we de invloed van individuele kenmerken onderkennen t.o.v. algemeen geldigheid. We vinden (tegengestelde) effecten naargelang de verschillende subgroepen die we onderzoeken. Schachter slaagt er niet steeds in zijn het effect te repliceren en gaat daarom eens kijken of geboortelang een determinant is: jup. Eerstgeborenen blijken angstiger dan hun jongere broers en zussen als hoge angst opgewekt wordt (bij lage is er geen verband). Ook vertonen ze een sterker affiliatie-angst verband, afgaande op de zelfbeschrijving. Dit alles onafhankelijk van de gezinsgrootte. Bevestiging vinden we bij Torrance, niet-eerstgeborene gevechtspiloten zijn efficiënter want hebben minder angst, Bakan (meer alcoholistische latergeborenen) en Wieno & Stieper (eerstgeborene oudstrijders maken meer en langer gebruik van psychologische bijstand). Wrightsman vergelijkt met het verschil in angstreductie samen/alleen en oudste/enige kind. Een mogelijke verklaring ligt in de grotere zorg (en vreugde) die ouders besteden aan hun eerstgeborene. Li & Taylor bevestigen: de vacinatiegraad daalt naarmate de geboortelang stijgt. Later geborenen worden dus minder snel positief of negatief versterkt en bevinden zich daarbij in een competitie met overwicht van oudere broers/zussen. Dit beïnvloedt het zoeken naar en de effecten van aanwezigheid, en de daarmee samenhangende gedragsverschillen. Maatschappelijk relevante bevindingen vinden we bij Hoyt & Raven, die vaststelden dat eerstgeborenen meer contact zochten na een aardbeving, en Galton en Herrera, die vonden dat eerstgeborenen beter studeerden en meer prestigieuze banen hadden.

Schachter vond het trouwens niet nodig verschil te maken tussen emoties en fysieke gewaarwordingen: in zijn onderzoek bij deelnemers met grote vs. medium vs. kleine honger bleek dat de deelnemers naargelang de grootte van hun hongergevoel meer kozen voor de samenconditie. Sterkt contrast met de keuze van de kleine hongerlijders: 40 % koos voor het alleen zijn. Als dan ook nog een verschil gemaakt werd tussen vasters en niet-vasters, bleek die laatste groep bij de deelnemers met grote honger zelfs 2 maal zo affectief te zijn.

Onobjectiveerbare arousal leidt dus tot de sociale (subjectieve) vergelijking, die de emotionele beleving beïnvloedt. Een methode om de noodzakelijkheid van die arousal na te gaan, vinden we in een nieuw experiment van Schachter & Singer. Ze manipuleerden de arousal zelf (epinefrine vs. placebo), de beschikbaarheid van een verklaring voor het veroorzaakte effect (geen/foute/juiste uitleg) en het gedrag van een pseudo (woede of euforie). Via het gebruik van gedragsindexen en zelfbeschrijving kwamen de onderzoekers uit op enkele resultaten: als de deelnemer geen gepaste uitleg kreeg, ging hij zichzelf meer euforisch beschrijven, wat zich ook uitte in de gedragsindices (zelfs bij de placebo, behalve bij de foute uitleg). Bij woede was het resultaat nog minder eenduidig: in de geen uitlegconditie vertoonden de deelnemers bozer gedrag, maar dat kwam niet naar voren uit de zelfbeschrijving. Daarmee blijkt de steun voor de sociale vergelijkingstheorie ook niet eenduidig. Gedrag van de deelnemers in de geen uitleg – euforieconditie bleek gelijk aan dat van hun tegenhangers in de uitlegconditie. Ook de rol van opwindings is problematisch want de placeboconditie verschilde noch van de geen uitleg- noch van de foute uitlegconditie qua gedrag of zelfbeschrijving. Mogelijke verklaringen zijn dat het zien van een spuit al arousal veroorzaakte in de zelfbeschrijvingen van de geen uitlegcondities. Ook bleek de placeboconditie een verhoogde polsslag te veroorzaken t.o.v. normale rust, mogelijk bekomen door het zien van de spuit en goedbedoelde “geruststellingen”. Na quasi-experimentele verwijdering van de “juiste zelfbeschrijvers” uit de zonder uitlegconditie, bleek een heranalyse wel steun te bieden voor de sociale vergelijkingstheorie. Een verklaring voor de resultaten in de woedeconditie kan bestaan uit het feit dat de deelnemers meededen in ruil voor studiepunten, dus hun woede verborgen hielden, of de EXIT van de pseudo waarnamen en zo de eigen aversie verminderd zagen.

Is sociale vergelijking misschien nog algemener dan Leon Festinger dacht? Hij gaat ervan uit dat ze alleen plaatsvindt als er geen objectieve maatstaf mogelijk is, maar dat impliceert een bewuste keuze. Gilbert, Giesler & Morris denken dat het een spontaan proces is, maar dat onnuttige info onderdrukt wordt. Zo komen we bij nieuwe predicties. Het onderdrukken vergt meer aandacht dan het niets doen bij de zogenaamde niet-vergelijkbare andere en het ongedaan maken van coverte gedragingen gebeurt zelden correct, dus is er sowieso een meetbaar achterblijfsel. In een experiment (1), “over de invloed van concentratie op het detecteren van een stoornis”, moesten deelnemers zogezegd stoornissen op foto's herkennen. De helft van hen moest 8 cijfers onthouden tijdens die taak. Ook zagen ze op een “instructievideo” een goed/slecht presterende pseudo. Het resultaat was dat bij extra cognitieve belasting er wel een invloed door de pseudo merkbaar was. In experiment (2) werd deelnemers gevraagd, na zelf een herkenningstaak van (on)oprechte emoties gemaakt te hebben, een pseudo te beoordelen die een identieke/makkelijkere/moeilijkere taak kreeg. Bij de beoordeling was er enkel een invloed bij gelijke taak, maar uit de affectieve respons valt af te leiden dat onze deelnemer zich beter/slechter ging voelen naargelang de andere deelnemer slechter/beter presteerde (onafhankelijk van zelfde/andere taak). Hieruit besluiten we dat we ons ook vergelijken met onvergelijkbare anderen, maar die ongedaan maken als we er voldoende cognitieve capaciteit voor hebben, en zelfs dan nog onvolledig.

Primitieve emotionele besmetting

Bij de experimenten van Schachter & Singer kunnen we ons afvragen of we niet eerder met sociale gedragaanstekingen te maken hebben, wat enerzijds sociale imitatie en beïnvloeding van de subjectieve emotionele beleving impliceert en anderzijds vooral in condities voorkomt waar de sociale vergelijkingstheorie sterke beïnvloeding voorspelt. Toetsing kunnen we dan gaan doen

enerzijds aan het feit dat de emotionele beïnvloeding (soms) via fundamentele, eenvoudige processen gebeurt en anderzijds doordat ze bevestigd wordt door Schachter & Singers gedragsindices. Ook in hoofdstuk vijf zien we blijkbaar iets over arousal die tot evaluatieve gedragsaansteking leidt. Hatfields primitive emotional contagiontheorie houdt basale (niet-cognitieve) processen in, die automatisch en onbewust (3) een imitatie (1) van het gedrag van de andere veroorzaken en stelt dat ons expressief gedrag de subjectieve beleving van emoties beïnvloedt (2).

Om nu in de eerste (1) plaats te achterhalen of we mekaar imiteren, gaan we vanwege de moeilijk te achterhalen oorzaak van gedrag een dekmantel gaan moeten gebruiken. Lundqvist & Dimberg gingen daarom zeggend de temperatuur meten, maar maten feitelijk spieracties bij het zien van emoties. Zo bleek dat fotogeuzichten stimuluscontrole uitoefenden: er was een automatische, niet-instrumentele imitatie. De kritiek dat het tonen van passende emoties sociaal wenselijk is, werd weerlegd door via subliminale aanbieding een automatisch en dus onbewust imitatie-effect uit te lokken.

Om ten tweede (2) te onderzoeken of gedrag tot emoties leidt, zitten we weer met methodologische problemen: het is moeilijk uit te lokken (info in dagelijkse taal of omslachtige omschrijvingen) en hoe gaan we de subjectieve beleving achterhalen zonder ernaar te vragen? Opnieuw gaan we dat creatief omzeilen. Strack e.a. wilden bv. nagaan “hoe taken op een ongewone manier uit te voeren”: met de pen tussen de lippen (pruilen), in de slechte hand (neutraal) of tussen de tanden (lach). Daarna mogen ze een cartoon beoordelen, die grappiger blijkt in de lachen- en neutraalconditie dan bij niet-lachen. Ook affectieve gevoelens blijken te stijgen naargelang het uitgebrachte gedrag: deelnemers in een experiment van Kellerman die mekaar in de ogen kijken, zijn significant meer genegen. Hoe leidt gedrag nu tot emoties? Zelfperceptie bestaat eruit dat we emoties gaan afleiden uit gedrag. Zajonc stelt in zijn vascular theory of emotional efference dat expressieve gedragingen de oorzaak zijn van reacties in het zenuwstelsel, bijvoorbeeld de gelaatsuitdrukking bepaalt de hoeveelheid lucht die door de neus komt en zo de temperatuur in de hersenen. In een eerste experiment komt naar voor dat verhalen waarin meer ü-klanken (tuiten) in voorkomen minder mooi beoordeeld worden en een hogere temperatuur veroorzaken. Een tweede experiment laat zien dat er geen effect is bij gewoon luisteren, dus komt het niet voort uit negatieve associatie. Bevestiging vinden we bij herhaling van het eerste experiment met o-klanken. McIntosh ging na of het effectief de luchttoevoer is die een rol speelt. Hij bekwam met behulp van een respiro- en thermometer inderdaad een daling in luchtvolume en een stijging van de temperatuur ten opzichte van ie- en o-condities, met daarbij dan ook nog een lagere beoordeling. In een ander experiment toonde hij aan dat deelnemers die door de mond ademden, in tegenstelling tot normaal of door de neus ademen, sowieso een mindere stemming hadden en muziek een minder oordeel meegaven (onafhankelijk van de soort muziek). Samengevat kunnen we stellen dat de zuurkijkhypothese bevestigd is, maar dat we het bij lachen minder makkelijk kunnen toetsen omdat ademen via de neus meestal normaal is en we sowieso al (matig) tevreden zijn dus een stijging moeilijk te realiseren is.

Op de vraag (3) of emotionele besmetting automatisch en bewust tot stand komt, vinden we opnieuw antwoord bij Neumann & Strack. In een onderzoek naar zeggend “de verschillen tussen info-overdracht bij lezen vs. luisteren, met eventueel een taak erbij”, kreeg de helft van de deelnemers een taak en daarbij ofwel een blij of droevig voorgelezen traktaat, en een foto van de lezer die knap of lelijk was. Het resultaat was dat het blij voorlezen tot een betere stemming leidde,

onafhankelijk van de taak (dus automatisch) en ontkend in de zelfbeschrijving (onbewust). Tevens bleek het resultaat onafhankelijk van de aantrekkelijkheid van de foto, dus was er geen sprake van instrumentele imitatie. Die invloed vonden we wel terug in de zelfbeschrijving, zeker in de taakconditie.

Ook extern worden lichamelijke gewaarwordingen beïnvloed en daarvoor vinden we een verklaring in de confirmatorische informatieselectietheorie van Pennebaker: we zoeken bevestiging van onze verwachtingen, en daarbij verwerven sociale prikkels dus een grote invloed op de waarneming van onze interne toestanden. Bevestigd in experiment (zie schema).

Hoofdstuk 4: Aantrekkelijkheid en gehechtheid

Bij de studie van affectief gedrag gaan we kijken naar responsen die onrechtstreekse symptomen ervan zijn. Invalshoeken daarbij zijn (1) of herhaalde aanbieding van een neutrale prikkelbron tot duurzaam affectief gedrag leidt, (2) de rol van tactiliteit bij het ontstaan van gehechtheid en (3) van de gehechtheid aan het zelf. We volgen twee rode draden doorheen de onderzoeken. In de eerste plaats de fylogenetische determinatie: onvoorwaardelijke sociale reflexen vs. externe situaties; en in de tweede plaats gaan we een quasi-sociale analyse doen om meer te weten te komen over de hetero/homo/object/autosociale band: wat is fundamenteel sociaal, en waarin verschilt dat fundament van niet-sociale “wetten”?

Fylogenetische determinatie of situationele beïnvloedbaarheid? (eerste rode draad)

Om na te gaan of exclusief heterosociaal contact sterker is dan het sociale instinct ging Kuo katten in homosociale isolatie zetten: na 6 dagen kregen ze enkele uren per dag gezelschap van een muis of (albino)rat. Na het spenen duurde dat gezelschap 100 dagen, met om de vier dagen bezoek van een vreemde muis, albinorat of wilde rat. Nooit werd het gezelschapsdier of een soortgenoot ervan gedood, en als het gezelschapsdier een albinorat was, werd er zelfs nooit een “vreemde” gedood: ruime prikkelveralgemening. De veronderstelde natuur blijkt hier niet opgewassen tegen externe situationele prikkels zonder straf/looncontingentie. We gaan de natuur herdefiniëren tot het geheel van erfelijk meegegeven externe beïnvloedingsmogelijkheden, dat dus flexibel blijkt. Hoe snel krijgen we zo’n sterk heterosociaal contact? Cairns & Werboff gingen pups in onbeperkt, door draadwerk beperkt of zonder contact met konijnen stellen. Het ontstaan van affectie werd dan in een wegname-terugplaatstoets gemeten aan de hand van het jankdebiet. Terwijl de gejukte contactlozen niet jankten, was er bij de beperkten een significante stijging en bij de onbeperkten al een effectplafond na 24u: waarom leren ze niet dat het konijntje wel terugkomt?

Is ook de objectsociale voorkeur sterker dan de sociale natuur? Carins maakte een externen situatie waarin een dominante hetero- of objectsociale voorkeur moest optornen tegen het zogenaamde kudde-instinct van schapen (onvoorwaardelijke homosociale aantrek). Na eerst 4 tot 8 weken onbeperkt homosociaal contact gehad te hebben, kregen de schapen na 70 dagen de mogelijkheid door middel van een interview in een T-doolhof te kiezen voor een ooi of een hond/Tv, naargelang de hetero/objectsociale conditie. De resultaten suggereren dat er zelfs niet-homosociale voorkeur t.o.v. een object kan ontstaan. In een latere fase, voorafgegaan door een “partnerruil”, bleek de voorkeur flexibel omgebogen te zijn naar de nieuwe partner. De rol die tactiliteit daarin speelt bekijken we later. Vanwege het sterke evolutionaire proces dat de mens tot vandaag heeft doorgemaakt, gaan we ervan uit dat hij wellicht de grootste erfelijke sociale beïnvloedbaarheid

heeft. Dat impliceert (a) een gehechtheid onafhankelijk van het genetische sociale programma en (b) een quasi-sociaal voorkeurgedrag naargelang algemene psychologische factoren (vb. langdurig contact).

Zo zien we een voorkeur ontstaan van kuikens voor een bepaalde geluidsfrequentie die ze aangeboden kregen terwijl ze nog in hun ei zaten: ze leggen tweemaal zoveel afstand in de richting van het oude geluid af (Grier). Ook een speelgoedkip volgen ze langer dan bij een nieuw geluid en zeker t.o.v. geen geluid. Deze voorkeur ontstond uit contactconditionering losgekoppeld van versterkingscontingenties. Salzen & Cornell gaven groene, rode of gele kuikens na in isolatie of samen met twee gelijkgekleurden te hebben gezeten, de keuze in een Y-test-doolhof. Daaruit bleek dat de socialen een sterke voorkeur hebben voor de eigen kleur, t.o.v de helft van de geïsoleerden. Ze zijn dus gehecht aan een aspect van het zelf (autosociale gehechtheid), maar hoe? Gesuggereerd werd dat ze de kleur gezien hadden in de reflectie op drinkwater, wat klopte in de tests en dus een voldoende discriminatieve prikkel bleek. Ook Pratt & Sacket kwamen met gelijkaardig resultaat opzetten: resusaapjes die geen, onbeperkt of enkel visueel en auditief contact gehad hebben, gaven blijk van een voorkeur voor de meest gelijkende (of: minst verschillende, want verschil = aversie?).

Evaluatief gedrag en Zajoncs herhaalde blootstelling (op zoek naar fundamenteel sociaal karakter)

Zajonc ging proberen een inductieve veralgemening van het evaluatief bloot-contacteffect door te voeren. In het "Turkse" woordenexperiment bleek de grootte van de aanbiedingsfrequentie bepalend voor de beoordeling van de 12 drielettergrepige woordprikkel, met het duidelijkste effect bij de verschillen tussen de lage frequenties die een logaritmische functie beschreven. Zijn de affectieve gevolgen van louter herhaald contact nu algemeen geldig? Analoge effecten kwamen naar voor bij het herhaaldelijk contact met onuitspreekbare Chinese tekens, "Turkse" woorden via een "advertentiecampagne" en in het geval van foto's in plaats van semantische prikkels. Saegert, Swap & Zajonc stelden een stijging van inter-persoonlijke attractiviteit vast naargelang herhaald contact dat daaraan gepaard ging en onafhankelijk van de context (in deze: (on)aangenaam smakende scheikundige oplossingen). We kunnen dit dus niet wijten aan klassieke conditionering (geen samenhang met positieve/negatieve prikkel), de evidentie van evaluatief leren gaat hier niet op.

Het gebruik van verbale beschrijving houdt natuurlijk het risico van "snuggere deelnemers" die het proefopzet achterhalen in. Dat kunnen we gaan toetsen doordat die stelling impliceert dat het contacteffect enkel optreedt als (1) gedrag onder eigen willekeurige controle staat en (2) bij verschillende frequenties. Implicatie (1) werd ontkracht door Harmon-Jones & Allen: de beoordeling van foto's van 10 jonge vrouwen bleek gecorreleerd aan de spieractiviteit. Implicatie (2) ging ten onder aan het experiment van Moreland & Zajonc met Japanse ideogrammen die met gelijke frequenties maar "within subjects manipulation" getoond werden, vergelijking vond plaats "between subjects manipulation". Naargelang de grotere frequentie werd positiever geoordeeld, en omgekeerd. Vraageffecten en/of wenselijkheid zijn weinig waarschijnlijk. Het algemene en universele karakter van het effect heeft sterke implicaties met betrekking tot aanvankelijk vrij neutrale objecten, want bij relatief nieuwe prikkels was het effect makkelijk aantoonbaar. Bij het meten van "diepe" gehechtheid hebben we een technisch probleem (p145). Blabla, zie schema.

De subtiele specificiteit in voorkeur voor een gehechtheidsobject werd aangetoond door Mita, Derner & Knight. Als een deelnemer en een socius ervan de keuze kregen tussen een rechtstreekse en een gespiegelde foto, kozen ze voor degene waarmee ze meer differentieel herhaald visueel contact

hadden: “wederzijdse uniciteit”. Vindt deze affectieve discriminatie plaats zonder cognitieve discriminatie? Bloot herhaald contact is niet hetzelfde als subjectieve vertrouwdheid, want kan ook onbewust plaatsvinden. Wilson toonde dat aan door onverwacht muziek aan te bieden tijdens een schaduwtaak. Als achteraf gevraagd werd of de deelnemers muziekjes herkenden, antwoordden ze nee, maar toch was er een verschil in hun affectieve beoordeling, onafhankelijk van de subjectieve herkenning dus. In een experiment van Kunst-Wilson & Zajonc werd de deelnemers gevraagd uit 20 onregelmatige rechthoeken degene te herkennen die ze in de aanbiedingsfase gezien hadden, wat niet lukte. Wel discrimineerden ze affectief, alweer zonder niet-affectieve (dus cognitieve) herkenning. “Hoe zeker van antwoord?” (pagina 150). Dit spreekt de artefactinterpretatie tegen: affectie heeft (onbewust) voorrang op cognitie.

Evaluatief gedrag en de responscompetitiehypothese (verder op zoek...)

Harrison stelde dat een prikkel nooit helemaal nieuw is: componenten ervan zijn elementen van objecten die samenhangen met een eerdere dominante respons. In het geval van incompatibele responsen tussen de verschillende elementen vindt er dan competitie plaats, dus spanning die leidt tot een ongunstig oordeel maar anderzijds motivatie vormt voor verdere exploratie. De hypothese wordt dan dat een daling van competitie (A) gelijkloopt met die van spanning (B) en tot gevolg heeft dat het positieve gehalte van de evaluatie stijgt (C).

Hij ging (A) testen met behulp van de Chinese karakterproef, aan welke hij verschillende frequenties meegaf: bij vrije associatie stelde hij latentietijd als maatstaf voor competitie en zo werd zijn veronderstelling bevestigd. Matlin ging (C) testen met behulp van opnieuw een “Turkse” woordenproef, deze keer met constante frequentie. De woorden verschilden in gegeven intonatiemogelijkheden, en waren daarom onderhevig aan lage vs. hoge competitie. Zowel voor de beoordeling als de rangschikking had hoge competitie een negatief effect. Als de uitspraak van een woord vrije keus was, vond er geen competitie plaats, wat eveneens de veronderstelling bevestigd. Om nu te kijken of herhaald contact de aversieve opwindning reduceert (B), bekijken we opnieuw een “Turkse” woordenexperiment, deze keer van Zajonc. Hij bewees dat als de frequentie steeg, de psychogalvanische reflex (PGR) daalde en zag dus opnieuw een bevestiging. Dit heeft niet te maken met gewenning aan het experiment: de aanbidding van een een-frequentie woord op de laatste plaats, is de eerste aanbidding en omgekeerd (of zo). Voor we aan de conclusie beginnen een overweging: de reductie van negatief affect vormt eigenlijk feitelijk een magere basis voor de positieve gehechtheid aan complexe prikkelpatronen, bijvoorbeeld bij Harmon-Jones & Allen die geen mindere spieractiviteit registreerden bij nieuw aangeboden gezichten. Maarrr: dat er geen afname van het effect is, heeft er meer mee te maken dat we ons al op een laag actniveau bevonden. Dat nieuw niet nieuw is, zien we bij onderzoek naar prenatale prikkels, maar we vinden niet hetzelfde uitgesproken gunstige resultaat. Responscompetitie blijkt dus de minst problematische hypothese, want houdt niet per definitie het niet-genieten van zelfaanbidding van nieuwe prikkels in. Mogelijk is het instrumentele conditionering die ons geleerd heeft te genieten van gestegen opwindning enerzijds en vertrouwde prikkelpatronen anderzijds.

Als het instrumentele conditionering is die leert genieten, moeten we dan contactconditionering ook zien als bron voor versterkers van gehechtheidsgedrag? In een experiment van DeCasper & Fifer blijkt het tutterdebet van een baby (gedrag) onder controle te staan van de moedereigenschappen van een stemtoestel dat de moederstem of een andere vrouwenstem laat horen (zowel sneller als trager

naargelang het proefopzet). In een tweede experiment voorspelde geluidsprikkel A (400 Hz) dat zuigen het horen van de moederstem tot gevolg zou hebben en B (stilte) dat zuigen een vreemde stem zou oproepen. Het resultaat was dat de baby's onder discriminatieve versterkingscontrole van prikkel A en S-delta B gingen staan. Bevestiging vinden we in andere experimenten van DeCasper rond de perinatale symptomen. Zo gaat een baby waar de vader 4u per dag tegen praat pas na enkele dagen zijn stem van andere onderscheiden en er pas na enkele weken voorkeur aan geven. Ook een prenataal voorgedragen gedicht blijkt versterkingscontrole op het zuiggedrag te hebben als er contingentie is. Het belang van externe omstandigheden, zoals de pre/perinatale aanbiedingsfrequentie van de stem, heeft relevantie voor ontogenetische toestanden waarin eerst arbitraire objecten via contactconditionering versterkt worden en in de mate dat fenomenaal onafhankelijke "sociale" gedragingen geen aangeboren afhankelijkheidsreacties zijn. Op die manier worden boetseermogelijkheden gereveleerd, waarbij het nuttig is ons af te vragen of het effectief om gehechtheidsgedrag en -object gaat omdat (zie schema). Dit wordt slechts begrijpbaar via de toegang tot persoonsunieke omstandigheden, die beperkt zijn buiten het labo en waarvan de fenomenale eigenschappen misleiden. Het is dus zeer moeilijk te onderscheiden, waardoor we beter een verruimd perspectief innemen.

De rol van zacht tactiel contact: The Nature of Lurve (2)

We hanteren hier een beperkter contactbegrip, namelijk prikkeling van de tastzintuigen/-receptoren. Zo wordt ook complexe prikkelpatronen de mogelijkheid tot gedragscontrole geboden. Het belang hiervan is de ontwikkeling van zelfbeleving en de begrenzing ervan enerzijds en de ontwikkeling van contact met het niet-zelf, het/de andere, anderzijds. (waarom? p159)

Volgens Harry "Hairy" Harlow is zacht tactiel contact (contactcomfort) van belang voor (het ontstaan van) fundamentele liefdesresponsen. Hij voerde daarom een experiment uit met makaakaapjes die hij zowel een zachte als een harde surrogaatmoeder die wel of geen melk gaf. Door de duur van het vastklampen aan de moeder te registreren, kwam hij tot het besluit dat er geen effect was van de voedselfunctie: de meerderheid verkoos zacht contact. Overstijgt dit nu ook het survival instinct van onze aapjes? Harlow voerde een schriktest uit, waaruit bleek dat er grotere voorkeur voor het zachte "comforting" was ondanks de overlevingsnoodzaak van melk bij de harde moeder (+ geen grotere voorkeur voor echte moeder!). Wat zijn de voorwaarden? Zachtheid lijkt voldoende, zie Suomi's sportkous. De conclusie die Harlow & Zimmerman eraan verbinden, is dat zacht contact van groot belang is omdat zonder slechts een zwakke/geen gehechtheid ontstaat en dat er geen of toch een sterk ondergeschikte rol is voor de voedselfunctie (waarschijnlijk wel faciliterend). De filiale band als primair sociaal responssysteem blijkt element van de fundamentele natuur. Gevolgen: Nuttin & Zazzo, p163.

Om dit echter in een spaarzame theoretische context te plaatsen, moeten we ons afvragen wat er zo onvoorwaardelijk is aan contactcomfort voor aantrekkelijkheid. Dat bepaalt ook de draagwijdte van onze stelling: steunt ze op fundamentele sociale "natuur" wetten? Opmerkelijk is dat er nooit een makaak tijdens de isolatie gestorven is, maar wel erna: kan hieruit blijken dat contactcomfort een noodzaak is voor sociale afhankelijkheid en geborgenheid? Dit kunnen we niet uit het basisexperiment afleiden: een voorkeur staat niet gelijk aan noodzakelijkheid. Uit de weliswaar trager ontwikkelde afhankelijkheid en geborgenheid in een experimentele soloharde conditie kunnen we afleiden dat het wetenschappelijk onverantwoord is contactcomfort als noodzaak te

stellen. Het is dan ook quatsch te stellen dat zachtheid tot een “optimale” ontwikkeling leidt of beter is.

Een quasi-sociale analyse van contactcomfort kan leerzaam zijn. Het meest revolutionaire uit Harlows experiment is dat voedselcontingentie niet voldoende noch noodzakelijk is. Wat is er dan strikt fundamenteel sociaal aan Harlows sociale afhankelijkheid? Hebben we eigenlijk een reden om de tactiele prikkelcategorie als sociaal te beschouwen of is er een externe situationele oorsprong van de voorkeur voor zachte tactiele prikkels? Hier kunnen we best de switch maken naar een autosociaal perspectief: zou het zelf die oorsprong niet kunnen zijn? Pre- en postnataal is er een grote blootstelling aan het zelf, dus misschien is de eigen harige makaakhuid de oorzaak. Via instrumentele prikkelveralgemening kan dit dan tot gehechtheid geleid hebben, en dit kunnen we van de eigenschap zachtheid naar andere veralgemenen: ook de voorkeur voor beweging vs. statisch of warm vs. koud wordt zo verklaard. Gedrag wordt dus sterk bepaald door het zelf en de meest daarop gelijkende prikkelbron, die een soort uitbreiding van het zelf is, een veralgemening ervan.

Autosociale gehechtheid (3)

Hoe kunnen we bewijzen dat iets aantrekkelijker is omdat het meer “mij” bevat dan “het/de andere”? Is er een differentiële gevoelsdrempel? Jup, zo zien we in Monika’s alfabetletterproef: ze toont een voorkeur voor letters uit de eigen naam, zowel voor- als achter-. Deze lettervoorkeur blijkt de toegang te vormen tot een hele experimentele analyse. De hypothese die we gaan stellen is dat het bloot feit dat een object aan het zelf toebehoort voldoende voorwaarde is voor het stijgen van de aantrekkelijkheid ervan. Criteria bij het hypothesetoetsen zijn dan dat er (1) geen systematisch effect is behalve het voorkeureffect zelf, (2) objectief verschillende objecten in beoordeling naargelang hun eigenheid ten opzichte van de zelf-verschillende deelnemers zijn, (3) experimentele nood is aan gelijk te stellen objecten, die onafhankelijk zijn van verborgen of onbekende determinanten en (4) sprake moet zijn van een “blinde” deelnemer om onwenselijkheid te voorkomen. Om deze uitdagende, maar falsifieerbare hypothese te toetsen, moeten we ons afvragen hoe we dat ondubbelzinnig kunnen doen. Bij Nuttins kunnen we ons afvragen of niet-toevallige determinanten gecontroleerd zijn en of deelnemers wel “blind” zijn voor de zelf-andere tegenstelling. Zo is er bijvoorbeeld de determinant frequentie, zoals aangetoond bij Alluisi en Adamos: aantrekkelijkheid van een letter stijgt naargelang ze meer voorkomt in de taal, wat aansluit bij Zajoncs mere repeated exposure-theorie. Een nieuw proefopzet is nodig, waarbij van naamlettergrepen verschillende deelnemers gekukt worden. Nu we hier vaststellen dat de proporties lettersloten X en Y groter zijn bij hun respectievelijke eigenaars, kunnen we onze nulhypothese behouden. Het is een veeleisende test, maar uit resultaat van de variatie-analyse bleek dat er een significant hoofdeffect is en bevestiging daarvan vinden we in de letterparen/traides van economiestudenten (en: niet enkel effect van initialen). Daarenboven werd de naam nooit cognitief onderkend in de reeksen, ondanks grote beloningen.

We voelen dus eigenliefde tot de kleinste deeltjes van het affectieve zelf toe, onafhankelijk van cognitie daarvan. Nisbett & Wilson hebben het over onvermoede oorzaken van voor/afkeur die in kaart gebracht kunnen worden tot voorkeur- en verwerpinghiërarchieën. Om de veralgemeenbaarheid van het naamlettereffect na te gaan, stellen we de hypothese dat het blote feit dat een object aan het zelf toebehoort zo tot het aantrekkelijkst uit een verzameling elementen verwordt. Binnen een internationaal opzet met verschillende alfabetten werd nagegaan hoeveel kans

elke letter heeft in de top 6 van NL of NNL per taalgroep te belanden. Naamletters blijken 50% meer kans te hebben, een effect dat nog sterker is bij de voornaam en de initialen, en dus is het veralgemeenbaar. Bevestiging vinden we ook voor Hongarije en Thailand in een tweede experiment ondanks het verschil in perceptie: het westerse Zelf vs. Ander ten opzichte van het oosterse Wij. Algemeenheid is echter geen wetenschappelijke plausibiliteit, die bestaat uit veronderstellingen en interpretaties. (Niet) tot het zelf behoren biedt geen causale verklaring, dus zullen we alternatieve interpretaties moeten gaan toetsen.

Is het bijvoorbeeld louter eigendom of louter herhaald contact dat het effect uitlokt? Het tweede lijkt niet op te gaan omdat we getest hebben op “intellectuelen” die blootgesteld worden aan een groot letteraanbod, er geen verband is tussen de grootte van het naamlettereffect en de frequentie van naamletters binnen de eigen naam en tot slot treedt het naamlettereffect zowel op bij laag- als hooggefrequenteerde letters in de eigen naam. Als het dan geen louter herhaald contact is, komt de oorzaak misschien uit louter plezier of het plezier van de eerste schrijfprestaties? Het verwerven van die sociaal gewaardeerde eigenschappen zou wel eens het lustgevoel van meesterschap kunnen opwekken. Het effect blijkt echter niet het grootst te zijn net na het aanleren, maar te groeien met de leeftijd: een onwaarschijnlijke contingentie gezien de vooropgestelde hypothese. Ook is er sprake van een significant effect bij bi-alfabetische studenten, dus kan het niet enkel aan het plezier van het aanleren liggen. Onderzoek van Thaise privé vs. staatsscholen bevestigt ook. Daarnaast werden ook nog de subjectieve vertrouwdeheids- en de uniciteitshypotheses weerstaan. Het naamlettereffect lijkt de eerste steun voor de affectieve zelfpartikelhypothese. De enige studie waarin het effect niet optrad betekende geen tegenbewijs en hier zelfs indirecte steun: omdat Russisch in Polen niet-geliefd was en dus niet als affectief zelfpartikel beschouwd werd, trad geen naamlettereffect op (+ nationale initialen: geen effect, individueel eigendom > collectieve eigendom). Twee vaststellingen nog: het NLE was makkelijker te verkrijgen door verwerping van niet-attractieve letters en er was een groter effect met inbegrip van QXYZ omdat er een consensus over hun niet-attractiviteit bestond. Relatief lage contactfrequentie is dus een betere voorspeller van attractiviteit dan absoluut hoge.

Kunnen we het naamlettereffect nu als mogelijke determinant van hetero/homosociale gehechtheid beschouwen? Jup, via prikkelveralgemening van de fundamentele bouwstenen van eigenschappen. Zoals bv. Jones e.a. aangetoond hebben met de overeenkomst van respectievelijk voor- en achternamen bij koppels in Texas en Georgia. Het naamlettereffect kan ook gebruikt worden als impliciete meting van zelfwaardering, rekening houdend met inter-individuele verschillen, terwijl vroeger bij zelfbeschrijving wenselijkheid en vraageffecten meespeelden. NLE als determinant dus.

In de context naar de vraag over de grens van veralgemening van het herhaald contacteffect, kunnen we ons afvragen of het misschien op basis van visuele prikkels is dat de geborgenheid gaat stijgen. Zajonc e.a. stellen dat imprinting enerzijds voor plotse gehechtheid zorgt en geleidelijke ontwikkeling anderzijds een filiale band bewerkstelligt dankzij het herhaald contact. In een experiment waarbij kuikentjes in duisternis geboren werden, krijgen die bezoek van hoog vs. midden vs. laagfrequentere en 1 vreemde (niet-bezoekende) kunstmoeder. In de testfase daalde de temperatuur en kregen de kuikentjes van alle moeders 2 keer een bezoekje. In de controleconditie gingen de kuikens onafhankelijk van aan- of afwezigheid van de kuikens piepen, maar in de experimentele condities bleken ze zich meer geborgen te voelen naarmate de aanwezigheid van hoger gefrequareerde kunstmoeder. Ook bij de vreemde moeder: prikkelveralgemening. Het begrip moeder is echter misleidend vanwege de voorwetenschappelijke invulling ervan (bv. Harlows

moederschoot). Tot slot kunnen we ons nog afvragen of menselijke hechting een subtiele specificiteit is, zoals Mita stelt. Daartegen zien we de positievere beoordeling van subliminaal herhaalde Chinese karakters. Een verborgen sociaalpsychologische kenvraag? Zie schema + boek.

Hoofdstuk 5: Attitudes of gedrag?

De omschrijving van attitude die Edwards geeft – gelijk aan die van Thurstone: graad van +/- affect geassocieerd met een psychologisch object – is te breed. Daarom gaan wij het houden op een attitude die bestaat uit: via ervaring verworven (meestal sociale vergelijking = evaluatief) interne (cognitieve, affectieve en conatieve) disposities die determinerend zijn voor open gedrag ten opzichte van een object naargelang de evaluatieve aspecten ervan. Gedrag wordt dan de resultante van fylogenetische en ontogenetische determinanten (het zelf is ook een prikkelbron). Bij evaluatief zien we nog dat er intra-individuele consistentie en inter-individuele verschillen zijn afhankelijk van de eigen interne eigenschap = attitude. Drie basiseigenschappen, dus evaluatieve aspecten, ervan zijn cognities (gunstig?), affectie (+?) en intenties in functie van concrete gedragingen ten opzichte van het object. Die drie beïnvloeden mekaar onderling. Een interne evaluatieve gedragspositie is dan een presituationele individuele eigenschap die een determinerende invloed heeft op gedrag in concreto: dynamisch en richtinggevend. Implicaties van het klassieke attitudebegrip zijn dat we een falsifieerbare theorie moeten opbouwen om te kunnen verklaren en daarbij nog gedrag te kunnen controleren en zelfs voorspellen (ermee rekening houdend dat zelfs voorspelbaarheid geen sluitend bewijs is van invloed!). Attitude is dan een duurzame determinant die een instrumentele verandering van waarderelevant gedrag kan veroorzaken, afhankelijk van evaluatieve prikkel- en responsveralgemening. Op die manier kunnen beïnvloedingsstrategieën opgesteld worden: gaan attitude-ingenieurs zich die macht toe-eigenen?

Het meten van attitudes gebeurt onrechtstreeks: met behulp van verbale zelfbeschrijvingen. Het probleem daarbij is dat een attituderespons een evaluatie van evaluatie is. Bij het ontwikkelen van attitudevragen moeten we volgende condities dan inbouwen: (1) inter-individuele verschillen in constant gehouden situaties, waar normaal dus verschillende attitudes uit zullen voortkomen en (2) het ontbreken van intra-individuele consistentie bij verschillende situaties: attitudeverandering. Het descriptieve beeld dat zo ontstaat veronderstelt de mogelijkheid van representatieve attitude-items. We willen enkel verklaren dus is het voldoende een ruwe maatstaf, die vergelijk mogelijk maakt, te gebruiken en om omslachtigheid, die hinderlijk is bij experimenten, te vermijden self rating scales te gebruiken. Is het nu nuttig om aan de hand daarvan te gaan verklaren, voorspellen en veranderen? Wicker zegt van niet, omdat hij geen significant verband tussen open gedrag en attitudemeting gevonden heeft. Ajzen & Fishbein zeggen van wel indien we het hebben over specifiek evaluatief gedrag in een specifieke situatie. Daarmee gaan ze in tegen het klassieke attitudebegrip dat ten eerste veralgemening veronderstelt, ten tweede geen dergelijke nadruk op bijkomende determinanten als sociale norm legde en ten derde ook niet subjectieve macht als determinant zou gaan zien. Een uitholling van het klassieke begrip dus. Attitude en norm geven dan onrechtstreeks aanleiding tot open gedrag via de overwogen intentie. Dit impliceert dus weloverwogen gedrag, in het andere geval gaan ze ervan uit dat de dominante respons tot uiting zal komen. Als norm en macht het open evaluatief gedrag niet tegenwerken, kan dat gedrag dan voorspeld worden door verbale zelfbeschrijving? Allerlei onderzoek suggereert van niet. Betekent dat dan ook dat de attituderespons een niet-valide meting is? Twijfels. Zelfbeschrijving is net als alle evaluatief open gedrag een instrument bespeeld door versterkers, dus afhankelijk van contingentie met

omstandigheden. Het is onwaarschijnlijk dat er een fylogenetische programmatie bestaat die zorgt voor gelijkheid tussen zeggen en doen, met alle maatschappelijke gevolgen van dien ... (p205).

Festingers cognitieve dissonantietheorie

Om de invloed van overredende communicatie op attitudeverandering na te gaan, moeten geloofwaardigheidfactoren, invloed en structuur van de boodschap en emotie-inductie ingecalculeerd worden. Festinger gaat via contra-attitudinaal rollenspel trachten na te gaan welke voorwaarde de grootste invloed heeft. Om de invloed van groepsdynamiek op evenwichtsstoornissen in de individuele kenwereld na te gaan, doet hij eerst enkele experimentele vaststellingen. In het post-beslissingsexperiment geeft Brehm na een initiële meting de keuze tussen 2 van 8 waardevolle objecten waarvan het attitudeverschil groot of klein is. Uit de postdecisiemeting blijkt dat bij klein verschil het verworven object veel positiever en het verworpen object veel negatiever geëvalueerd wordt dan bij groot verschil. Controleconditie: geschenk heeft geen effect. Aronson & Carlsmith gingen bij kleuters eerst via paarsgewijze vergelijking na welke object de kleuter aantrekkelijker vond. Daarna nam de proefleider het meest aantrekkelijke object mee, liet het tweed meest aantrekkelijke op tafel liggen, maar voorspelde in de ene conditie een milde en in de andere een zware straf indien de kleuter ermee zou spelen. Bij de herwaardering bleek het verboden spel minder aantrekkelijk te zijn in geval van milde straf. De kleuter heeft zichzelf van de onaantrekkelijkheid van het object moeten overtuigen om eraan te weerstaan. In het leugen/dollarexperiment van Festinger & Carlsmith werd deelnemers gevraagd voor een beloning van 1 \$ of 20 \$ na een saaie taak iemand anders ervan te overtuigen dat ze een leuke taak tegemoet gingen (basislijn = meten zonder vraag). De attitudeverandering blijkt na een contra-attitudinale verklaring positiever bij de belofte van 1 \$, terwijl de 20 \$-conditie niet verschilde van de basislijn. Cohen's onoprecht pleidooi-experiment met verschillende beloningen bewees een omgekeerd lineair verband met omgekeerde evenredigheid tussen contra-attitude ten opzichte van politierepressie en de grootte van de beloning (wat ingaat tegen de klassieke versterkingstheorieën).

Uit de experimenten leidde Festinger 12 hypothesen af, 9 over wat cognitieve dissonantie is en de andere over hoe het gereduceerd kan worden. (1) Dissonantie is aversief en daarom proberen we het te reduceren: de onaangename toestand minder onaangenaam maken etc. (2) Cognitieve dissonantie verwijst naar het soort relatie tussen twee cognitieve elementen, zelfs vs. de/het andere, die dissonant, consonant en irrelevant kan zijn. (3) Dissonantie houdt in dat het ene het tegengestelde van het andere uitlokt, hier een tegenstelling tussen attitudecognitie a en gedragscognitie b. (4) Consonant: b volgt "natuurlijk" uit a. (5) Irrelevant: geen van vorige. (6) Het uitlokken van dissonantie kan verschillende redenen hebben, waarbij psychologische implicaties groter zijn dan logische. Verondersteld wordt dat (cognities over) gedrag volgen uit (cognities over) attitude. (7) Dis/consonante relaties variëren in grootte naargelang het belang van de elementen ervan. (8) Het belang van de clusters van dis/consonante relaties hangt af van de gewogen proportie dissonante relaties in het geheel van relevante relaties. (9) Het aantal en belang van de consonante relaties stijgt naarmate de totale dissonantie in het evenwichtssysteem daalt (vb.: dollarexperiment). (10) Dissonantiereductie impliceert een wijziging in de vorm van de cognitieve elementen, dus een wijziging van evaluatie/waardering. (11) Weerstand tegen verandering hangt af van de interne en externe realiteit, waarbij omgeving- sterker dan gedragscognities, en daarbinnen publieke meer dan private cognities, bestand waren tegen beïnvloedbaarheid. Bijvoorbeeld bij Festinger & Carlsmith bleek de cognitie van de publieke leugenaar sterker dan zijn private taakattitude. (12) De maximale

druk uitgeoefend door de dissonantie is gelijk aan de weerstand van de minst bestendige: 1 van de twee past zich aan. Mogelijkerwijs is verandering onmogelijk. (verklaringen experimenten: zie schema).

Het inzicht dat de innerlijke adaptie van een cognitie, onder externe druk, niet per se een bekering inhoudt en de vragen omtrent de juiste straf/gedragverhouding die daarom wenselijk is, vragen om kritisch onderzoek. Een kritische heruitvoering van het leugenexperiment stelde een echte controleconditie in