

H 1: SOCIALE ACTIVERING

Thema's:

- ✖ Invloed van louter aanwezigheid van anderen op individueel gedrag
 - Blote aanwezigheid/mere presence = blote, niet-gericht beïnvloedende sociale aanwezigheid
 - Onderzoekers moeten ervoor zorgen dat de aanwezige ander(en) zo weinig mogelijk gedrag uitbrengt dat gericht is op het beïnvloeden van het bestudeerde individuele gedrag
 - Los van
 - Samen- of tegenwerking
 - Competitie
 - Aan- of ontmoediging, advies of voorbeeld
 - Twee soorten sociale aanwezigheid:
 - Co-actieve publiek: in dezelfde ruimte aan dezelfde individuele taak werken
 - Passief publiek: iets anders doen dan het bestudeerde individu
- ✖ Methodologie sociale psychologie
 - Principes experimenteel onderzoek
 - Elementen wetenschapstheorie
 - Relevantie dierenonderzoek

FACILITATIE OF BELEMMERING?

Beter alleen?

Creativiteit en passief publiek

Onderzoeksvraag: Zou het een verschil maken of je alleen of in aanwezigheid van een passief toekijkende medestudent probeert een creatieve oplossing te vinden. Zo ja, zou de vindingrijkheid groter of kleiner zijn in de alleensituatie?

- ✖ Ader en Tatum:
 - Hadden eigenlijk geen belangstelling voor sociale beïnvloeding. Kans is dus klein dat deze onderzoekers de experimentele feiten ongewild hebben beïnvloed door eigen verwachtingen → Geen proefleidereffect
 - Methode:
 - Individuele fase: studenten werden geïnterviewd en moesten tests invullen
 - Studenten naar lokaal gebracht: tafel met drukknop + elektroden aangebracht
 - Op aselechte wijze werden de studenten verdeeld over twee condities
 - ▲ Alleenconditie
 - ▲ Sociale conditie: per twee → Drukknop onbereikbaar voor één deelnemer (= passief publiek), lot van machteloze medestudent werd bepaald door de creativiteit van deelnemer die drukknop kon bedienen
 - Om de 10 sec. kregen de deelnemers een elektrische schok. Door op de knop te duwen werd deze schok met 10 sec. uitgesteld (= enige reddende respons waarmee de deelnemer macht of gedragcontrole kon verwerven)
 - OV: aanwezigheid of afwezigheid van passief publiek
 - AV: creatief gedrag (via drukknop schok vermijden) of de snelheid waarmee ontwijkingsgedrag verworven werd → hoe lang duurt het voor deelnemers meeste shocks vermijden?
 - Negatieve versterker = knop induwen en uitstel van schok → positief effect op de instandhouding van het ontwijkingsgedrag
 - Latentietijd = tijd tussen de eerste schok en het verwerven van reddende respons

- Resultaten:
 - In alleenconditie waren er meer geslaagden dan in de sociale conditie
 - Alle deelnemers uit de alleenconditie slaagden, in de sociale conditie niet
 - In de sociale conditie duurde het langer om de reddende respons te leren
 - Leertraject verschil: in alleenconditie gedrag geleerd na eenmaal drukken, in sociale conditie niet
 - Aangepastheid reddend gedrag verschilt: in de sociale conditie drukt men meer dan nodig eens gedrag geleerd is
- Conclusie:
 - Sociale beïnvloeding: de deelnemers in de alleenconditie gedroegen zich anders dan de deelnemers in de sociale conditie
 - Sociale belemmering/sociale inhibitie: de passief toekijkende medestudent belemmerde het creatieve denken en handelen van de deelnemers
- Nieuwe vragen:
 - Algemeenheid van de sociale belemmering?
 - Verklaring van de sociale beïnvloeding?

Sociale belemmering: een algemeengeldig effect?

Algemeenheid kan op verschillende manieren nagegaan worden:

- ✕ In andere omstandigheden of bij andere gedragingen (→ Pessin)
- ✕ Bij andere soorten optreedt (→ Gates en Allee, Allee en Masur)
- ✕ Pessin:
 - Methode:
 - Woordenlijst waarbij deelnemer moet voorspellen wat het volgende woord is
 - Elke deelnemer deed deze taak twee keer:
 - ▲ Alleensituatie
 - ▲ Sociale conditie: proefleider keek toe (= passief publiek)
 - Binnen-proefpersoon manipulatie: alle deelnemers kwamen in de verschillende condities → zo waren de erfelijkheidsfactoren en de hele voorgeschiedenis van alle deelnemers constant
 - Contrabalanceren = het manipuleren van een variabele waarin we als onderzoeker of in een specifiek experiment niet echt geïnteresseerd zijn maar die dient om ongewenste systematische effecten te neutraliseren → van condities en lijsten
 - Resultaten:
 - In de alleenconditie waren er minder herhalingen nodig voordat de lijst van buiten was geleerd
 - Het aantal fouten lag in de alleenconditie duidelijk lager
 - Conclusie:
 - Duidelijk sociaal belemmeringseffect op
- ✕ Gates en Allee:
 - Methode:
 - Lichtschuwe kakkerlakken in fel verlicht E-doolhof geplaatst met ergens een veilige, donkere plek
 - Bij elke nieuwe proefbeurt werd de kakkerlak op hetzelfde startpunt geplaatst → Ontvluchtinggedrag naar donkere fles werd negatief versterkt door het beëindigen van het licht
 - Tussen-proefpersoon manipulatie met drie condities
 - ▲ Alleenconditie: een kakkerlak
 - ▲ Co-actieve conditie: twee kakkerlakken
 - ▲ Co-actieve conditie: drie kakkerlakken
 - Resultaten:
 - Nodige gemiddelde tijd steeg naarmate het ontwijkinggedrag werd geleerd met meer kakkerlakken → sociale belemmering

- ✖ Allee en Masure:
 - Methode:
 - Onderzoek met parkieten die eten en licht moesten zoeken (positief versterkend)
 - Twee condities
 - ▲ Alleenconditie
 - ▲ Co-actieve conditie
 - Resultaten:
 - Sneller licht en voedsel gevonden in alleenconditie dan in co-actieve conditie → sociale belemmering

Besluit:

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

Toch beter niet alleen?

De invloed van publiek op oog-handcoördinatie

- ✖ Travis:
 - Introduceerde een sociale factor in een algemeen psychologische proefsituatie
 - Methode:
 - Met de hand het uiteinde van een soepele stift tegen de buitenrand van een draaischijf (die een omwenteling per seconde maakt) houden
 - 10 punten als de deelnemer de stift tijdens een volledige rotatie op een klein doelschijfje houdt, een proefbeurt bestond uit twintig omwentelingen
 - Proefpersoon krijgt telkens enkele dagen individuele training van twintig proefbeurten tot de piek van zijn leercurve (geen stijging meer) bereikt heeft, werd hij onderworpen aan
 - ▲ Eerst vijf alleen-proefbeurten
 - ▲ Daarna tien passief publiek-proefbeurten
 - Resultaten:
 - Proefpersoon presteerde gemiddeld beter bij een passief publiek
 - Opmerking: analyse van de resultaten was nochtans in het voordeel van de alleen-proefbeurten
 - Conclusie:
 - Omgekeerde van sociale belemmering → Sociale facilitatie
- ✖ Relevantie:
 - Oog-handcoördinatie speelt in ontelbare omstandigheden een cruciale rol → kan levensreddend zijn
 - Psychologische wetmatigheden zijn niet specifiek voor maatschappelijk relevant gedrag
 - Voordelen van kunstmatige taak
 - Bij taken uit het dagelijks leven zijn er grote verschillen tussen deelnemers in eerder leerproces

Sociale facilitatie: een algemeengeldig effect?

- ✖ Chen:
 - Onderzoek naar nestbouwend gedrag van mieren
 - Methode:
 - Werkmieren in een gesloten fles half gevuld met fijn zand (geprepareerd om nestbouwen nauwkeurig te kunnen meten)
 - ▲ 1ste periode: elke mier was alleen
 - ▲ 2de periode: coactieve paren
 - ▲ 3de periode: coactieve triade
 - Nestbouwend gedrag benaderd vanuit twee parameters
 - ▲ De latentietijd
 - ▲ Gemiddeld aantal milligram nestmateriaal dat rond het nest gelegd werd
 - Resultaten:
 - Mieren werkten sneller in de co-actieve condities
 - Mieren produceerden meer nestmateriaal in de co-actieve condities
 - Geen verschil tussen duo's en trio's

- ✖ Bayer:
 - Onderzoek naar eetgedrag van kippen
 - Eetgedrag wordt beïnvloed door de aanwezigheid van soortgenoten → Verzadigde kippen die alleen niets aten, aten 2/3 van hun normale portie als een andere kip bij hen werd geplaatst
- ✖ Harlow:
 - Onderzoek naar eetgedrag van ratten
 - Methode:
 - Ratten hadden bij aanvang hetzelfde gewicht
 - Om de dag aten ze alleen of co-actief
 - Resultaten:
 - In de co-actieve conditie lag het gemiddelde gewicht van opgegeten voedsel hoger
- ✖ Gates en Allee, Ader en Tatum:
 - Ontsnappen aan een aversieve prikkel (= afkeer veroorzakend) werd geïnhibeed door de aanwezigheid van een ander
- ✖ Hosey, Wood, Thompson en Druck:
 - Onderzoek naar het verschil in snelheid waarmee duizendpoten door een gang liepen om te ontsnappen aan een aversieve lichtprikkel
 - Twee condities
 - Alleenconditie
 - Co-actieve conditie: met twee
 - Resultaten:
 - De duizendpoten ontsnapten sneller aan de aversieve prikkel in het gezelschap van een andere duizendpoot dan alleen

Besluit:

- ✖ Algemeenheid van sociale belemmering moet afgezwakt worden
- ✖ Bij passief of co-actief publiek treedt er soms ook sociale facilitatie op
- ✖ Allport:
 - Onderzoeksvraag: Heeft publiek ook invloed op typisch menselijk functies als redeneerprocessen?
 - Methode:
 - Vijf taken waarin vermoeidheid, competitie en vergelijking van resultaten werden uitgeschakeld
 - ▲ Doorstreeptest: klinkers in kranten doorstrepen
 - ▲ Perspectiefomkeringtaak
 - ▲ Vermenigvuldigingen uit het hoofd: zoveel mogelijk zonder fouten maken
 - ▲ Vrije associatietask: woord + woorden die daarbij te binnenschieten opschrijven
 - ▲ Redeneertaak: zoveel mogelijk tegenargumenten opschrijven
 - Deelnemers voeren deze taken uit in beide condities
 - ▲ Alleenconditie
 - ▲ Co-actieve conditie
 - Bedekte/coverte responsen = intellectuele/impliciete responsen
 - Resultaten:
 - Bij elke taak was er een kwantitatieve toename in de co-actieve conditie
 - Bij de eerste vier taken werden geen kwalitatieve verschillen in beide condities gevonden
 - Sociale belemmering bij de kwaliteit van de argumenten en redeneringen (betere argumenten in de alleenconditie)
 - Conclusie:
 - Een passief of co-actief publiek helpt vaak ook = positieve sociale beïnvloeding
 - Sociale facilitatie = versnellen, intensifiëren en meer frequent uitbrengen van een klaarliggende respons ten gevolge van een suggestieve sociale prikkeling
 - Uitwendige observeerbare responsen (schrijven) worden sociaal gefaciliteerd
 - Impliciete/intellectuele denkresponsen worden veeleer sociaal belemmerd

Sociaalfacilitatieparadigma: gebruikt bij het bestuderen van sociale beïnvloeding

- ✗ Passiefpubliekparadigma
- ✗ Coactiefpubliekparadigma

EEN INTEGRATIE: ZAJONCS SOCIALEACTIVERINGHYPOTHESE

Wanneer sociale inhibitie of facilitatie? Niet door onderscheid

- ✗ Mens – dier
- ✗ Passief publiek – co-actief publiek
- ✗ Instincten – hoger gedrag
- ✗ Intellectueel – motorisch gedrag

De inductieve opbouw van de hypothese

- ✗ Hypothese = een stelling (thesis) die een onderzoeker voorlopig aanneemt of onderstelt met betrekking tot de samenhang tussen onafhankelijke en afhankelijke variabelen
- ✗ Inductie = een redenering die van het bijzondere naar het meer algemene gaat

Een gemeenschappelijke noemer in facilitatie- en inhibitiestudies?

Hypothese van Zajonc:

- ✗ Bij de aanwezigheid van een passief of co-actief publiek
 - Inhibitie van moeilijk gedrag (= gedrag waarvoor de actor nog in leerfase verkeert)
 - Facilitatie van makkelijk gedrag (= performantiegedrag, gedrag dat de actor reeds beheerst)
- ✗ Bij tegenstrijdige effecten gaat men zoeken naar een gemeenschappelijke noemer voor de facilitatie-effecten en naar een andere gemeenschappelijke noemer voor de belemmeringseffecten → Sociale belemmering hangt vooral samen met leergedrag, sociale facilitatie vooral met performantie

De rol van de dominante respons

Hoe komt het dat leergedrag sociaal belemmerd en performantie sociaal gefaciliteerd wordt?

- ✗ Het gemeenschappelijke aan sociale beïnvloeding bij belemmering en facilitatie is de dominante respons (= de respons die bij een concreet individu in een situatie van responsconflict de hoogste waarschijnlijkheid heeft om uitgebracht te worden → het meest klaarliggende gedrag)
- ✗ Zajonc:
 - Het verwerven of leren van nieuw gedrag kunnen we beschouwen als een verschuiving in de responshiërarchie van verkeerde naar juiste dominante responsen
 - Bij aanvang van het leren zijn de foute responsen nog dominant, geleidelijk worden de juiste dominant
 - Belemmering komt dan neer op het maken van meer fouten
 - Facilitatie komt neer op het uitbrengen van meer juiste responsen
 - Sociale belemmering en sociale facilitatie kunnen we nu beschouwen als éénzelfde psychologisch effect: een toename van de uitbrenging van dominante responsen (= respons die bij een individu in een situatie van responscompetitie (= toestand waarin een prikkel tegelijk incompatibele responsen oproept en waarbij de handelende persoon maar één respons kan uitbrengen) de hoogste waarschijnlijkheid heeft om uitgebracht te worden)

✗ De rol van fysiologische opwindning

Treedt het effect van de uitbrengingsprobabiliteit van dominante responsen alleen op bij bloot-sociale aanwezigheid of kan het effect ook onder gebracht worden in een groter geheel?

- ✗ Bepaalde factoren kunnen gedrag in een bepaalde richting drijven of sturen
- ✗ Er is ook een niet-specifieke gedrevenheid die verantwoordelijk is voor opwindning/arousal → versterkende factor voor de meest klaarliggende responsen

✖ Zajonc:

- Bloot-sociale aanwezigheid heeft een niet-gericht, algemeen activerend effect op de uitbrenging van dominante responsen (Zajonc stelt niet dat blote aanwezigheid een noodzakelijke of enige voorwaarde is. Er kunnen andere factoren zijn: evaluatievrees, faalangst,...)
- Bloot-sociale aanwezigheid → verhoging van niet-gerichte activering → verhoging van de uitbrengingsprobabiliteit van dominante responsen
 - als juiste responsen dominant (bij gemakkelijke taken of performantie) leidt dit tot sociale facilitatie
 - als verkeerde responsen dominant zijn (bij moeilijke taken of leergedrag) leidt dit tot sociale belemmering

De uitdagende kracht van de abstractie

Zajonc maakt gebruik van een hoog niveau van abstractie:

- ✖ Zeer divers gedrag samengebracht in twee types
- ✖ Één proces verantwoordelijk voor beide types gedrag

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

Hoe abstracter, hoe wetenschappelijk interessanter → abstraheren is basisinstrument van wetenschapper

- ✖ Spaarzaam
- ✖ Inspireert nieuwe hypothesen
- ✖ Kwetsbaarder voor falsificatie
 - Veel hypothesen
 - Mogelijke draagwijdte over- of onderschat

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

- ✖ Concrete fenomenen beschrijven is meestal niet relevant, wel het abstract formuleren van een probleemstelling (een uitdagende en kwetsbare operatie)
- ✖ Het gevaar is dat de onderzoeker de draagwijdte of omvang van de betekenis van een abstract geformuleerde schakel in een hypothese beperkt of overschat
- ✖ De definitie van het concept dominante respons geen enkele beperking in tot leergedrag of performantie of tot juiste en foute responsen: dominante responsen zijn responsen die op dat moment gelden
- ✖ Zajonc stelt dat blote aanwezigheid een voldoende voorwaarde is voor een stijging van de uitbrengingsprobabiliteit van dominante responsen

Een toetsbare want falsifieerbare hypothese

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

- ✖ Hangt nauw samen met het beheersen of beïnvloeden van de voorspelde fenomenen
- ✖ Nuttig maar onderstelt niet noodzakelijk dat de onderzoeker begrijpt of kan verklaren

Hoofddoel wetenschap: Beter inzicht verwerven

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

De stevigheid van het fundament waarop de vooruitgang van wetenschappelijk inzicht steunt hangt vooral af van de toetsbaarheid van de hypothese → Het echt wetenschappelijke werk begint na de constructie van een weerlegbare hypothese

- ✖ Popper:
 - Belang benadrukt van de weerlegbaarheid
 - Een hypothese of theorie is niet te verifiëren (= de juistheid ervan bewijzen)
 - Wat wel met zekerheid kan bewezen worden is dat een verklaring niet algemeen geldig is: zekerheid over de onjuistheid
 - Voorlopig is de meest plausibele theorie of hypothese degene die het langst pogingen tot weerlegging of falsifiëring overleeft
 - Een hypothese is maar nuttig als de hypothese in zich de kiemen draagt van haar eigen verwerping

HYPOTHETISCH-DEDUCTIEVE TOETSING

- ✖ Tot nu toe: inductieve opbouw: vanuit individuele bevindingen theorie opgebouwd
- ✖ Mogelijkheid tot cirkelredenering (gedrag achteraf leren/performance genoemd)
- ✖ Discrepancie tussen theorie en empirische basis
 - Breder dan leren en performance (ook als er geen goed/fout gedrag is)
 - Effect van sociale aanwezigheid op
 - Arousal?
 - Uitbrenging dominante respons?
 - Louter aanwezigheid?

Sociale aanwezigheid veroorzaakt een toename van dominant gedrag

Deelhypothese 1:

- ✖ Blote aanwezigheid leidt tot een verhoging van de kans op uitbrenging van dominante responsen
 - Falsifiëren betreft de invloed van sociale aanwezigheid op processen die los staan van belemmeren of bevorderen, door:
 - Sociale aanwezigheid manipuleren
 - Op voorhand bepalen welke responsen als dominant of ondergeschikt worden beschouwd

Door de onderzoekers aangebrachte responsiërarchie

- ✖ Zajonc en Sales:
 - Onderzoek naar dominant verbaal gedrag
 - Methode:
 - Dekmantel: subliminale perceptie
 - Eerste fase
 - ▲ Deelnemers moesten woorden van onbekende taal (Turks) zeggen → nieuw verbale gedrag
 - ▲ De aanbiedingsfrequentie werd gemanipuleerd binnen elke individuele deelnemer → de onderzoeker kon op die manier de relatieve dominantie en ondergeschiktheid van elk woord objectief bepalen
 - ▲ De aanbiedingsfrequenties en de stimuluswoorden werden over de deelnemers gecontrabalanceerd: elk woord werd in elke frequentie categorie even vaak gebruikt
 - Tweede fase
 - ▲ Pseudoherkenningstaak: de Turkse woorden op een scherm geprojecteerd (heel kort en dikwijls onmogelijk om te herkennen) moesten de deelnemers bij elke flits hardop zeggen welk woord hij meende herkend te hebben, anders gissen → in feite geen woorden maar zwarte kriskras lopende lijntjes + af en toe Turkse woorden als opvulitems
 - ▲ OV : sociale omstandigheid
 - Alleen
 - Passief publiek
 - ▲ AV: Aantal keer dat de woorden (voor elk van de frequentie categorieën) uitgebracht worden tijdens de pseudo-herkenningstaak
 - Resultaten:
 - Zowel bij alleenconditie als bij sociale conditie komen dominante woorden meer voor (controle op manipulatie)
 - Meer dominante responsen uitgebracht in de sociale conditie → een passief toekijkend publiek leidt tot een verhoging van het aantal dominante responsen

- Conclusie:
 - Onzekerheid van de wetenschapper is kleiner geworden en de aannemelijkheid van de hypothese groter
- Opmerkingen:
 - De experimentele conditie wordt facilitatieconditie genoemd → misleidend want er kunnen geen foute of juiste responsen uitgebracht worden
 - Voornaamste doel van pseudoherkenningstaak is toegang krijgen tot responshiërarchie → bepaalde woorden meer en andere minder dominant laten worden
 - Deelnemers moesten Engelse tekst lezen om te verhinderen dat ze de woorden van buiten zouden leren. Onmiddellijk daarna kregen ze de gelegenheid om enkele woorden zomaar uit te brengen

Dominante kleurvoorkeurresponsen

- × Goldman:
 - Soortgelijke falsifiëringstoets die op drie punten verschilt van de pseudoherkenningsproef
 - Voorkeur voor kleuren
 - Vooraf bestaande responshiërarchie
 - Co-actieve situatie
 - Methode:
 - Eerste fase
 - ▲ Deelnemer moest de kleur opschrijven die hij op dat moment het meest aantrekkelijk vond
 - ▲ Voor elke individu werd vastgesteld wat de meest dominante kleurvoorkeurresponsen waren
 - Tweede fase
 - ▲ Uit reeks van kleuren de aantrekkelijkste kiezen
 - ▲ Twee condities
 - Alleenconditie
 - Co-actieve conditie: in groep met vier (zonder elkaar gericht te kunnen beïnvloeden)
 - Resultaten:
 - In de co-actieve conditie lag het uitbrengen van dominante responsen hoger dan in de alleenconditie
 - Conclusie:
 - Het samenbrengen van mensen volstaat om de uitbrengingskans van de individueel meest actief geladen voorkeur te bevorderen
 - Sociale aanwezigheid bevordert dat dominant gedrag tot uiting komt

Sociale aanwezigheid leidt tot toename van activering

Deelhypothese 2:

- × Bloot-sociale aanwezigheid heeft een niet-gericht, algemeen activerend effect op de uitbrenging van dominante responsen

Palmar Sweat Index (PSI):

- × Mensen transpireren meer bij verhoogde fysiologische activiteit
- × Meten door middel van plastic folie met gaatjes aan vinger → geeft aan hoeveel klieren zweet afscheiden
- × Indicatie van activering of opwinding

× Martens:

- Methode:
 - Voor taak: geen verschil tussen gemiddelde PSI metingen
 - Complexe motorische taak leren → verdeelt over twee condities
 - ▲ Alleenconditie
 - ▲ Passief toekijkend publiek
 - Na taak: meer opwinding in sociale conditie (een toename in PSI) → met toekijkend publiek meer zweten
- Conclusie:
 - Sociale aanwezigheid zorgt voor arousal
 - Sociale belemmering van het lerengedrag (komt overeen met socialeactiveringhypothese)

- ✖ Bell, Loomis en Cervone:
 - Gebruikten bloeddrukmeting
 - Resultaat:
 - Bloeddruk was hoger bij studenten die tegelijk met een ander een reactiesnelheidtaak uitvoerden
 - Studenten die de taak samen met iemand anders uitvoerden reageerden ook sneller
 - Sociale facilitatie trad op bij zowel een eenvoudige als van een meer complexe taak
 - Conclusie:
 - Tegen socialeactiveringhypothese, maar moet genuanceerd worden: de moeilijke taak werd moeilijk genoemd vanuit het feit dat deze langer duurde en niet omdat deze ook echt moeilijker was

Bloot-sociale aanwezigheid een voldoende voorwaarde?

- ✖ Cottrell, Wack, Sekerak en Rittle:
 - Onderzoeksvraag: zal er een verschil zijn voor de sociaal activerende invloed wanneer er een niet-toekijkend publiek is tegenover wanneer er een passief-toekijkend publiek is?
 - Methode:
 - Hernamen het experiment met de pseudoherkenning van Turkse woorden, maar met drie condities (→ nagaan of evaluatievrees oorzaak is van fysiologische reactie)
 - ▲ Alleenconditie
 - ▲ Sociale conditie: toekijkend publiek
 - ▲ Sociale conditie: blote aanwezigheid (geen belangstelling)
 - Maakten gebruik van pseudodeelnemers (= gedragen zich alsof ze echte deelnemers zijn, maar zijn in feite medewerkers van de proefleider die zich op gestandaardiseerde wijze gedragen)
 - Juiste respons: het woord dat de deelnemer zei kwam overeen met een Turks woord
 - Resultaten:
 - Een toekijkend publiek zorgde ervoor dat de uitbrenging van dominante responsen toenam
 - Het maakte geen verschil of de deelnemer alleen was of samen met twee in de bloot-sociale conditie → blote aanwezigheid was geen voldoende voorwaarde voor sociale activering
 - Conclusie:
 - Niet de blote aanwezigheid heeft effect op fysiologische reacties, maar het feit dat er potentieel beoordelende anderen zijn → mere presence volstaat niet
 - Evaluatievrees zorgde voor een verhoogde fysiologische activiteit → gevolg is activering van dominante responsen
 - Kritiek: proefleider verzorgde in de alleenconditie de dia's op 2 meter afstand, zelfde afstand als in de sociale condities + bleef in contact met de deelnemer via intercom

Definitieve falsifiëring of vertrekpunt voor meer rigoureuze toetsing?

Het volstaat in principe dat een onderzoeker de voldoende voorwaarde als een onafhankelijke variabele manipuleert met als controleconditie de niet-toediening van de voldoende voorwaarde. Als er geen verschil optreedt tussen de conditie met de voldoende voorwaarde en de conditie zonder de voldoende voorwaarde dan is de stelling gefalsifieerd of weerlegd (→ biedt geen zekerheid over onjuistheid, maar verhoogde onzekerheid over de juistheid)

- ✖ De onderzoeker moet blijven openstaan voor nieuwe toetsbare formuleren
- ✖ Wetenschappelijk spaarzaam: geen ingewikkelde verklaringen aanhouden als een minder ingewikkelde het even goed doet
- ✖ Moeilijk om de analoge effecten bij dieren te relateren aan evaluatievrees of faalangst
- ✖ Zajoncs hypothese is spaarzaam omdat ze dezelfde verklaring voorstelt bij mens en dier, voor zowel facilitatie als belemmering

Een geniaal stringente deductieve toets

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

✖ Zajonc, Heingartner en Herman:

- Methode:
 - Kakkerlakken in E-doolhof (vergelijkbaar met Gates en Allee)
 - Kenmerken nieuwe proefopzet:
 - ▲ Onderzoeken ofdat evaluatievrees een voldoende voorwaarde was door middel van de keuze van proefdieren:
 - Kakkerlakken lijden waarschijnlijk niet aan evaluatievrees of faalangst
 - Proefleider en kakkerlak geen soortgenoot: het proefdier was in de alleenconditie dus echt alleen
 - ▲ OV 1: Moeilijkheid doolhof
 - Makkelijk: rechte doolhof, geen zijgangen
 - Moeilijk: kruisvormig doolhof, moet naar zijgang
 - ▲ OV 2: Aanwezigheid van andere kakkerlakken
 - Alleenconditie
 - Samenconditie: co-actief publiek
 - Samenconditie: passief publiek (geen fysieke belemmering of voorbeeldfunctie nodig)
 - ▲ Helft van de proefdieren werd getest in een rechte doolhof en andere helft in een kruisvormig doolhof → Waarom rechte en kruisvormig?
 - Proefdieren zijn naïeve deelnemers → voor de eerste keer in de proefsituatie is en nooit eerder analoge doolhofproeven heeft leren uitvoeren
 - In de rechte doolhof zijn de juiste responsen dominant: hoe sneller het proefdier wegloopt, hoe sneller het aankomt
 - In de kruisvormige doolhof zijn de foute responsen dominant, althans bij de eerste lesbeurten: hoe sneller het wegloopt, hoe sneller het in doodlopende gangen terechtkomt en misschien nog enkele malen de verkeerde richting inslaat
 - ▲ Telkens een alleenconditie en ofwel een co-actieve ofwel een passief-publiekconditie
 - ▲ Blootsociale condities: een niet-gerichte activering → als deze niet-gerichte sociale activering evengoed gerealiseerd wordt in bloot-sociale als in co-actieve condities dan wordt het spaarzaam om coactieve effecten ook te verklaren op basis van niet-gerichte activering
- Predictie:
 - Een tegengesteld effect van een identieke sociale-beïnvloedingfactor bij een piste dan bij een doolhof (zowel voor bloot-sociale als voor co-actieve aanwezigheid → Veronderstelde dat
 - ▲ Leersituaties verschilden van elkaar qua relatieve dominantie van juiste of foute responsen
 - ▲ Bloot-sociale aanwezigheid is een voldoende voorwaarde om tegengestelde effecten te realiseren van niet-gerichte sociale activering. In de rechte doolhof zou de snelheid waarmee de fles bereikt werd groter zijn in de sociale condities dan in de alleencondities. In de doolhof zou de snelheid waarmee de fles bereikt werd kleiner zijn in de sociale condities dan in de alleencondities
- Resultaten
 - In de kruisvormige doolhof met co-actief publiek of bloot-publiek: sociale belemmering
 - In de rechte doolhof met co-actief publiek of bloot-publiek: sociale facilitatie
- Conclusie:
 - We hebben te maken met een deductieve falsifiëringtoets (Gates en Allee: inductief experiment) van de verklaringshypothese van Zajonc
 - Mere presence (een blote aanwezigheid die niet opwindend is omdat er geen evaluerend publiek is) is een voldoende voorwaarde voor het opstarten van het hele sociale beïnvloedingsproces
 - Sociale belemmering en sociale facilitatie kunnen allebei verklaard worden op basis van de soort responsen die op het moment van het leren relatief dominant zijn
 - De effecten zijn niet te wijten aan gerichte sociale beïnvloeding: gelijkenis tussen resultaten bij co-actief en passief publiek

Kakkerlakken zijn inderdaad geen mensen

Neurologische processen verlopen bij de mens en insect volgens zeer vergelijkbare wetmatigheden → Is het wetenschappelijk verantwoord om de verklaring van sociale beïnvloeding bij dieren te beschouwen als pertinent voor het beter begrijpen van analoge verschijnselen bij de mens?

- ✖ Markus:
 - Methode:
 - Dekmantel: onderzoek naar groepsprocessen
 - Drie condities
 - ▲ Alleenconditie
 - ▲ Blootsocialeconditie
 - ▲ Toekijkend-publiekconditie
 - Gemeten: tijden die nodig waren voor
 - ▲ Moeilijke taken: laboratoriumjas aantrekken en uittrekken
 - ▲ Makkelijke taken: eigen schoenen uittrekken en aantrekken
 - Resultaten:
 - Moeilijkere taak duurde langer in de blootsocialeconditie dan in de alleen conditie
 - Makkelijkere taak duurde langer in de alleenconditie dan in de blootsociale conditie
- ✖ Schmitt, Gilovich, Goore en Joseph:
 - Methode:
 - Dekmantel: experiment over sensorische deprivatie
 - Gemakkelijke taak: intypen van hun naam
 - Moeilijke taak: eigen naam achterstevoren intypen met cijfers tussen de letters
 - Drie condities
 - ▲ Alleenconditie
 - ▲ Blote aanwezigheidsconditie
 - ▲ Conditie met evaluerende ander
 - Resultaten:
 - Tijd nodig voor het gewoon intypen van de naam was korter in de aanwezigheidsconditie dan in de alleenconditie
 - Tijd nodig voor het achterstevoren intypen van de naam met cijfers tussen de letters was langer in de aanwezigheidsconditie dan in de alleenconditie

GRENZEN AAN SOCIALE FACILITATIE EN INHIBITIE?

- ✖ Voldoende voorwaarde: impliceert niet dat andere factoren geen invloed kunnen uitoefenen op hetzelfde verschijnsel.
- ✖ Opdat een wetenschappelijke theorie op ondubbelzinnige wijze toetsbaar zou zij is het belangrijk de grenzen van het verklaarde fenomeen helder af te lijnen. Bv sociale activering: sociale beïnvloeding van individueel gedrag
- ✖ Cruciaal verschil tussen alleen en groepssituaties: individuele prestatie is in het eerste geval voor iedereen glas helder en in het tweede geval is vaak alleen het product van de groep observeerbaar

Aiello en Douthitt:

- ✖ Drie grote groepen
 - Drive theories: niet gerichte sociale activering ten gevolge van blote aanwezigheid
 - Hypothesen: evaluatievrees
 - Distractietheorieën: verstoring van informatieverwerking ten gevolge van afleiding door anderen

ENKELE TOEPASSINGEN

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

- ✗ Begrijpen waarom ze die vragen stellen
- ✗ Begrijpen waarom het antwoord gezocht wordt op die manier
- ✗ Twee toepassingen worden hieronder voorgesteld

Recent onderzoek

- ✗ Ander gedrag
- ✗ Andere diersoorten
- ✗ Toetsing diverse verklaringen
 - Afleidings-conflicthypothese
 - Sociale aanwezigheid → afleiding → aandachtsconflict → invloed prestatie
 - Sociale monitoring
 - Andere gemonitord om fysiek gevaar → arousal als
 - ⤴ Dit bemoeilijkt wordt
 - ⤴ Anderen onvoorspelbaar of onbekend zijn

Dominante persoonsbeoordelingen

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

- ✗ Er wordt vaak weinig rekening gehouden met de situatie waarin mensen hun mening geven

Veel sociaalpsychologen houden zich bezig met de vraag hoe we tot een oordeel komen over onszelf en anderen

- ✗ Eerste indruk
- ✗ Groepslidmaatschap
- ✗ Individueel gedrag
- ✗ Sociale cognitie = mechanismen die mee bepalen hoe we denken over onszelf en anderen
- ✗ Thomas, Skitka, Christen en Jurgena:
 - Onderzoek naar de manier waarop de deelnemers de proefleider beoordeelden
 - Methode:
 - Proefleider gedroeg zich vriendelijk of onvriendelijk
 - Vragenlijst invullen: alleen of in coactieve situatie
 - Resultaten:
 - Vriendelijke proefleider gemiddeld positiever beoordeeld + dit verschil was extremer in de co-actieve situatie dan in de alleen situatie

Leven en dood en blote aanwezigheid

Maatschappelijk relevant risicogedrag: autorijden

- ✗ Rijden in een alleenconditie met rechtdoorlopende piste is een gemakkelijke taak
- ✗ Rijden in een doolhof is een moeilijke taak
- ✗ Blote aanwezigheid van anderen zal een activerend effect hebben
- ✗ Gemakkelijke deeltaken zullen frequenter worden uitgebracht
- ✗ Bij moeilijkere deeltaken (zoals bij vele onverenigbare responsalternatieven) zullen er meer fouten worden gemaakt in de sociale conditie dan in de alleenconditie
- ✗ Het sociaal faciliteren van gemakkelijke versnellingsresponsen zal de moeilijkheid verhogen
- ✗ De jeugdige leeftijd verhoogt niet de kans op fouten maar de met leeftijd typisch samenhangende omstandigheden

H 2: MACHT EN ONMACHT

KLASSIEKE CONDITIONERING ALS BRON VAN STIMULUSCONTROLE

Basisprincipes

Klassieke conditionering:

- ✗ Een neutrale prikkel wordt herhaaldelijk aangeboden met een prikkel die wel een respons uitlokt (onvoorwaardelijke prikkel → stimuluscontrole op de respons)
- ✗ Door samen voorkomen: neutrale prikkel lokt reactie die lijkt op respons van de onvoorwaardelijke prikkel
- ✗ Als de neutrale prikkel daarna alleen voorkomt, is deze de voorwaardelijke geworden en lokt hij een voorwaardelijke respons uit

Wat leren we bij klassieke conditionering?

- ✗ Neutrale en belangrijke gebeurtenis treden samen op → samenhang tussen beide geleerd → neutrale gebeurtenis krijgt stimuluscontrole over gedrag
- ✗ Wat leren we? → Twee soorten klassieke conditionering
 - Signaalleren: Neutrale gebeurtenis voorspelt belangrijke gebeurtenis
 - Omgeving is voorspelbaar
 - Occasion setting: iets anders voorspelt samenhang
 - Contiguïteit: nabijheid in tijd en ruimte
 - Contingentie: logische samenhang
 - Evaluatief leren: Neutrale gebeurtenis krijgt betekenis
 - Contiguïteit: nabijheid in tijd en ruimte

Schokkende stadsnamen: een voorbeeld van onderzoek

- ✗ Corteen en Wood
 - Onderzoek of mensen op oorspronkelijk neutrale woorden konden reageren alsof het pijn deed
 - Methode:
 - De deelnemers moesten enkele taken uitvoeren waarbij ze elektrische schokken kregen aan de rechterhand en aan de linkerhand hingen elektroden
 - In de eerste fase (de leerfase) boden de onderzoekers via hoofdtelefoon drie keer een reeks woorden aan (12, waarvan 3 een stadsnaam)
 - ▲ Bij elke stadnaam volgde een schok
 - ▲ De lengte van alle woorden was gelijk.
 - In de tweede fase (concentratietest) kregen de deelnemers via het ene oor een tekst te horen die ze moesten herhalen, terwijl kregen ze in het andere oor andere woorden (testwoorden): 3 stads- en 3 niet-stadsnamen uit de vorige fase + 3 nieuwe stads- en 3 nieuwe niet-stadsnamen
 - ▲ Geen schokken meer, maar alle apparatuur bleef wel staan
 - ▲ De huidresponsen werden gemeten
 - De onderzoekers gingen na of ze na de leerfase op de gekende stadsnamen zouden reageren zoals mensen op pijn reageren (galvanische huidrespons)
 - Resultaten:
 - De stadsnamen uit de leerfase lokten vaker een galvanische huidrespons uit dan de niet-stadsnamen. Dit was zelfs bij stadsnamen die niet uit de leerfase kwamen
 - Een groep deelnemers die niet aan de leerfase had deelgenomen, toonde zelden een galvanische huidrespons, dus ook geen verschil tussen stads- en niet-stadsnamen (manipulatiecheck)
 - Wat hier opmerkelijk is, is dat de reactie niet beperkt bleef tot de stadsnamen uit de leerfase. Bovendien trad het op, terwijl de deelnemers zich in de testfase niet bewust waren van het optreden van de stadsnamen: niemand kon de woorden noemen achteraf, omdat ze zo geconcentreerd waren op de tekst
 - Conclusie:
 - Het blijkt dus mogelijk mensen te leren reageren op iets wat oorspronkelijk volkomen neutraal is, alsof het om iets vervelends gaat → Dit gebeurt via prikkelveralgemening

Wat leren we bij klassieke conditionering?

- ✖ Oorspronkelijk werd het lerende individu geacht een verband te leggen tussen de voorwaardelijke prikkel en de onvoorwaardelijke reactie
- ✖ Dit werd herzien, want de ontstane reactie lijkt niets gemeenschappelijk te hebben met de onvoorwaardelijke prikkel
- ✖ Dan dacht men dat klassieke conditionering was wat men nu signaalleren noemt: Het individu leert dat er een samenhang is tussen de voorwaardelijke prikkel en de onvoorwaardelijke, waardoor de voorwaardelijke stimuluscontrole krijgt → men kan voorspellen
- ✖ Naast signaalleren of het leren van voorspelbaarheid is er de laatste decennia veel aandacht voor wat men evaluatief leren of evaluatieve conditionering noemt: De neutrale prikkel raakt beladen met de evaluatieve waarde van de onvoorwaardelijke prikkel, omdat geleerd wordt dat de voorwaardelijke prikkel qua betekenis iets te maken heeft met de onvoorwaardelijke (echt overnemen of slechts doen denken aan?)

- ✖ Baeyens, Eelen en Van den Bergh:
 - Onderzoek of mensen een persoon (on)aantrekkelijker gaan vinden als ze deze persoon herhaald samen zien met een (on)aantrekkelijk iemand
 - Methode:
 - Leerfase: Na het plaatsen van elektroden, kregen de deelnemers foto's te zien van personen die ze moesten beoordelen (Dit was om te weten welke de deelnemers aantrekkelijk vonden)
 - Men koos dan de 3 aantrekkelijkste, de 3 minst aantrekkelijke en 12 neutrale foto's
 - ▲ Gezichten werden in paren getoond → drie soorten paren
 - Aantrekkelijk – neutraal
 - Onaantrekkelijk – neutraal
 - Neutraal – neutraal
 - Daarna moesten de deelnemers nog eens de aantrekkelijkheid van de gezichten uit de leerfase beoordelen
 - Tenslotte moesten de deelnemers voor elke oorspronkelijk neutraal gezicht zeggen welk erop was gevolgd in de tweede fase
 - Resultaten:
 - Gezichten die gepaard waren gegaan met een (on)aantrekkelijk gezicht werden achteraf als (on)aantrekkelijker beoordeeld
 - Deze evaluatieve conditionering trad op ongeacht of de deelnemers zich bewust waren van de samenhang. Zo gingen ze er al van uit dat de samenhang was waargenomen als ze na een neutraal gezicht een (on)aantrekkelijk aantoonden, of dat nu het juiste was of niet

- ✖ We wijzen nog op de theoretische relevantie van dit type van onderzoek voor categorieën van gedrag die we gaan bespreken in H4 (gehechtheidsgedrag) en H5 (attituderesponsen)
- ✖ Signaalleren en evaluatief leren treden op bij allerlei prikkels
- ✖ Het is niet nodig dat de voorwaardelijke en de onvoorwaardelijke prikkel uit dezelfde categorie komen

- ✖ Staats en Staats: Zinnige lettergrepen kunnen een gunstige of ongunstige evaluatieve betekenis verwerven als ze herhaaldelijk gevolgd worden door woorden met respectievelijk een positieve of negatieve betekenis

Samengevat leren we bij klassieke conditionering een gedrag te vertonen als reactie op een andere prikkel dan de prikkel die het gedrag bij het begin van het leerproces uitlokte (stimuluscontrole)

Voorwaarden voor klassieke conditionering

Klassieke conditionering:

- ✖ De onvoorwaardelijke prikkel heeft een meer extreme betekenis
- ✖ Samenhang in ruimte en tijd tussen de neutrale en onvoorwaardelijke prikkel
- ✖ Beide prikkels vaak samen voorkomen → prikkels van nature lijken samen te horen

- ✖ Signaalleren:
 - Volgorde van de onvoorwaardelijke en neutrale prikkel
 - Eerst neutrale prikkel
 - Dan neutrale prikkel en onvoorwaardelijke prikkel
 - Tenslotte eerst onvoorwaardelijke prikkel
 - Contingentie: logische samenhang tussen beide prikkels
 - Bewust waarnemen van samenhang
 - Gevoelig voor occasion setting
- ✖ Evaluatief leren:
 - Volgorde van de onvoorwaardelijke en neutrale prikkel
 - Eerst neutrale prikkel
 - Maar: ook gelijktijdige en terugwaartse conditionering op.
 - Contingentie niet belangrijk
 - Bewust waarnemen van samenhang niet noodzakelijk
 - Minder gevoelig voor occasion setting → makkelijker te veralgemenen

Verandering van de voorwaardelijke respons

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

- ✖ Uitdoving: Als het individu herhaaldelijk geconfronteerd wordt met de voorwaardelijke prikkel zonder de onvoorwaardelijke prikkel, zal de voorwaardelijke respons verdwijnen.
 - De evaluatieve waarde die de neutrale prikkel heeft gekregen kan wel blijven bestaan. Uitdoven houdt namelijk in dat de logische samenhang wordt doorbroken, terwijl evaluatief leren die logische samenhang niet veronderstelt
 - Die respons kan wel vrij snel weer aangeleerd worden zodra de voorwaardelijke en onvoorwaardelijke prikkel weer samen optreden → niet vergeten
- ✖ De voorwaardelijke respons verdwijnt wel als de onvoorwaardelijke prikkel een paar keer alleen voor komt in de plaats van de voorwaardelijke. Als de voorwaardelijke dan weer optreedt, is de respons minder sterk
 - Opmerkingen:
 - Alleen aanbieden van de voorwaardelijke vermindert de voorwaardelijke respons niet
 - Als de onvoorwaardelijke prikkel tijdens het leerproces een aantal keer alleen optreedt, bemoeilijkt dit de evaluatieve conditionering niet
- ✖ Tegenconditionering: Als de voorwaardelijke prikkel herhaaldelijk wordt aangeboden met een onvoorwaardelijke prikkel die een respons uitlokt die niet compatibel is met de voorwaardelijke respons, kan de voorwaardelijke prikkel stimuluscontrole verwerven op een nieuwe voorwaardelijke respons
 - Dit treedt zowel bij signaalleren als bij evaluatief leren op
 - Voorwaardelijke prikkel treedt op met nieuwe onvoorwaardelijke prikkel (onvoorwaardelijke prikkel zo gekozen dat de nieuwe onvoorwaardelijke respons incompatibel is met de voorwaardelijke respons)
 - Voorwaardelijke prikkel wordt voorwaardelijke prikkel voor nieuwe voorwaardelijke respons
 - Leerproces trager dan eerst
- ✖ Postacquisitie revaluatie: De betekenis van de onvoorwaardelijke prikkel verandert na het leerproces zonder dat de prikkel in zijn nieuwe betekenis samen optreedt met de voorwaardelijke prikkel
 - Dit treedt zeker op bij signaalleren en volgens gegevens ook bij evaluatief
 - Als door evaluatief leren de intrinsieke waarde van een voorwaardelijke prikkel verandert, zou postacquisitie revaluatie niet mogen optreden. Als door evaluatief leren de voorwaardelijke prikkel doet denken aan de onvoorwaardelijke, moet dat wel het geval zijn
 - Waarde van de onvoorwaardelijke prikkel verandert na leerproces → Onvoorwaardelijke prikkel treedt niet meer samen met de voorwaardelijke prikkel op → betekenis van voorwaardelijke prikkel verandert ook

Prikkelveralgemening en stimulusdiscriminatie

Prikkelveralgemening/stimulusgeneralisatie: Niet alleen de voorwaardelijke prikkel verwerft stimuluscontrole, maar ook de neutrale prikkel die niet samen met de onvoorwaardelijke prikkel opgetreden is maar wel op een belangrijke dimensie op de voorwaardelijke lijken (vb. experiment van Corteen en Wood)

- ✗ Treedt op ten aanzien van neutrale prikkels die in de loop van de leerfase helemaal niet aangeboden worden
- ✗ Dit kan zelfs optreden bij uitdoving

Stimulusdiscriminatie (complementair aan prikkelveralgemening): Prikkels die lijken op de neutrale prikkel die een voorwaardelijke prikkel wordt, maar zelf nooit samen met de onvoorwaardelijke aangeboden worden, na een beginperiode van prikkelveralgemening de voorwaardelijke respons niet meer uitlokken of zelfs een respons uitlokken die tegengesteld is aan de voorwaardelijke

- ✗ Treedt op ten aanzien van prikkels die in de loop van de leerfase wel optreden, maar niet samen met de onvoorwaardelijke prikkel

Hogereordeconditionering

Hogereordeconditionering: Als een neutrale prikkel een voorwaardelijke prikkel is geworden, kan deze op zijn beurt als onvoorwaardelijke prikkel functioneren bij een nieuw conditioneringsproces waarbij individuen een voorwaardelijke respons leren vertonen in reactie op een nieuwe neutrale prikkel (vb. experiment van Baeyens) → Prikkel die niet van nature betekenisvol is, kan als onvoorwaardelijke prikkel dienen

- ✗ Even dacht men dat het verschil tussen evaluatief leren en signaalleren een verschil was tussen eerste-orde en hogereordeconditionering. De bestudeerde gedragingen zijn bij signaalleren vaak reflexmatig van karakter. Bij evaluatief leren gaat het om een appreciatie die op zijn beurt vermoedelijk aangeleerd is
- ✗ Toch blijkt deze interpretatie weinig plausibel
- ✗ Zanna, Kiesler en Pilkonis: Stelden evaluatieve conditionering avant la lettre vast met woorden als neutrale prikkels, elektrische schokken als onvoorwaardelijke prikkels en de ongunstigheid van de betekenis die de deelnemers aan de woorden hechtten als voorwaardelijke respons

OPERANTE OF INSTRUMENTELE CONDITIONERING:

VERSTERKINGSCONTROLE

Basisprincipes

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

- ✗ De prikkel oefent versterkingscontrole uit op het gedrag
- ✗ Het is mogelijk dat de veranderingen niet echt onder controle staan van de operant, maar dat ze er contingent mee optreden waardoor ze een gevolg van de operant lijken en het uitbrengen van de operant beïnvloeden
- ✗ Bekrachtiging/versterking: Als de veranderingen in de situatie die op het gedrag volgen van nature of op grond van een eerder leerproces aangenaam zijn voor een individu, neemt het gedrag toe
 - Positieve bekrachtiging: Een aangename prikkel wordt aan de situatie toegevoegd
 - Negatieve bekrachtiging: Een onaangename prikkel wordt van de situatie weggehaald
- ✗ Straf: Als die veranderingen onaangenaam zijn, neemt het gedrag af → een aversieve verandering in de situatie na een gedrag
 - We kunnen ook spreken van een negatieve en een positieve straf, maar wij noemen het meestal gewoon straf

Bij instrumentele conditionering is er geen prikkel die het gedrag reflexmatig uitlokt. Stimuluscontrole is wel mogelijk. Dit gebeurt als na het gedrag enkel onder bepaalde voorwaarden een gevolg optreedt, namelijk als er een discriminatieve prikkel optreedt

- ✖ Discriminatieve prikkel: Een prikkel die signaleert dat de contingentie geldt
- ✖ S-delta: Een prikkel die aangeeft dat de contingentie tussen het gedrag en de veranderingen in de omgevingen niet geldt

Verband tussen het eigen gedrag en de op dat gedrag volgende veranderingen in de omgeving → de omgeving is dus controleerbaar

Wat leren we bij operante/instrumentele conditionering?

- ✖ Relatie operant gedrag – gevolgen
 - Negatief gevolg = straf
 - Positief gevolg = versterker
- ✖ Parameters van gedrag veranderen
 - Straf en versterker hebben vaak niet een even groot effect
 - Nadelen van sociale straffen
 - ▲ Relatie verstoord
 - ▲ Straf voor gedrag of afwijzing van de persoon
 - ▲ Voelt straf wel aan als straf?
 - ▲ Observationeel leren van ongewenst gedrag
- ✖ Controleerbaarheid van de omgeving
- ✖ Soms: relatie prikkel - gedrag&gevolg
 - Prikkel = discriminatieve prikkel → voorspelt controleerbaarheid
 - S-delta voorspelt oncontroleerbaarheid

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

- ✖ Svartdal:
 - Onderzoeksvraag: Verandert het gedrag van mensen in functie van de beloning of straf die erop volgt, zelfs als deze ingaat tegen de verbale instructies voor wat goed of slecht is?
 - Methode:
 - Dekmantel: Onderzoek naar de nauwkeurigheid waarmee mensen de kracht schatten die ze op voorwerpen uitoefenen
 - In de eerste fase moesten de deelnemers op een knop drukken met ongeveer een kracht van 2kg
 - ▲ Tussen de 1,9 en 2,1kg werd het gedrag beschouwd als goed en werd de deelnemer beloond met lampjes en geluidjes
 - ▲ Als hij te licht drukte, hoorde hij twee korte lage tonen
 - ▲ Als hij te hard drukte, hoorde hij twee korte hoge tonen
 - In de tweede fase waren er twee condities
 - ▲ De helft kreeg de instructie meer gewicht te simuleren dan in de eerste fase
 - ▲ De andere helft minder gewicht te simuleren.
 - Het goed uitvoeren van zou beloond worden en het slecht uitvoeren zou bestraft worden, maar er zouden ook beurten voorkomen waarbij de feedback misleidend was
 - De verbale instructies die benadrukten dat de deelnemers de feedback niet zomaar mochten geloven, zorgden er voor dat de geloofwaardigheid van de feedback bij voorbaat al ondermijnd werd
 - Resultaten:
 - Als hen achteraf gevraagd werd hoe hard ze hadden gedruwd, zei de meerderheid van de groep die minder hard gedruwd had dat ze meer kracht hadden uitgeoefend en andersom
 - Conclusie:
 - Ofwel geloofden ze dat ze de verbale opdracht hadden gevolgd ofwel wilden ze dat de proefleider dat geloofde

Voorwaarden voor instrumentele conditionering

- ✖ In elke geval is contingentie van belang! De beste contingentie zorgt dat het leren het snelst gaat, maar ook wel dat het snel terug naar zijn uitgangswaarde gaat!
- ✖ Of het nodig is dat deze contingentie wordt voorzien, is niet duidelijk.
- ✖ Naast contingentie is contiguitéit belangrijk tussen het gedrag en de verandering in de situatie.
- ✖ Straffen kan om diverse redenen doorgaans minder effect hebben dan bekrachtigers:
 - Versterking bevat vaak meer informatie dan bestraffing. Als je gestraft wordt, weet je wat je fout doet, maar niet wat je moet doen om het goed te doen
 - Versterking en bestraffing gaan gepaard met emotionele reacties. Bij bestraffing is het gedrag vaak problematisch, waardoor de aandacht wordt afgeleid en nieuwe straffen kan uitlokken. Negatieve emotionele reacties op straffen zijn vaak ook intenser dan positieve op versterkers
 - Sociale straffen kunnen de relatie verstoren en het nadeel kan dan groter zijn dan het voordeel. In het geval van sociale straffen kan het zijn dat wat degene die de straf geeft als straf ziet, dat niet is voor degene die gestraft wordt
 - Een intermitterend bestraffingschema kan door het individu worden waargenomen als een intermitterend versterkingschema. Zo een schema leidt dan juist tot een zeer weerbarstig leereffect
 - Sociale versterking volgt vaak sneller op gedrag dan sociale straf. Dit komt omdat een individu dat weet dat hij iets doet wat bestraft kan worden, die gedrag probeert te verbergen. Als hij daarentegen iets doet wat beloond zal worden, maakt hij of zij dat zo zichtbaar mogelijk
 - Daarnaast wordt ongewenst gedrag vaak vertoond omdat het op zichzelf prettige gevolgen heeft (het wordt versterkt). Bestrafing van ongewenst gedrag treedt vaak op nadat de prettige gevolgen zijn opgetreden

Secundaire versterkers en straffen

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

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

- ✖ Het werken met secundaire bekrachtigers of versterking is interessant, omwille van de bijzonder kenmerken ten opzichte van primaire versterkers of bestraffers
 - Niet deprivatiespecifiek: de behoefte waarvoor ze relevant zijn, moet op dat moment niet actueel zijn, want de secundaire versterker vervult geen behoefte
 - Er treedt niet snel verzadiging op, wat ook weer met de niet echte behoefte te maken heeft, en daardoor kan het proces langer doorgaan. Bij primaire kan het leerproces pas doorgaan wanneer de behoefte weer actueel is
 - Sommige bekrachtigers en straffen niet makkelijk te gebruiken of roepen ethische vragen op

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

- ✖ Insko:
 - Methode:
 - Interviewde studenten telefonisch over de volgens hen verwachte gevolgen van een feestweek in het lenteseizoen
 - Bij de helft zei hij goed als ze een gunstig gevolg noemden, bij de andere helft bij een ongunstig gevolg
 - Resultaten:
 - In de loop van het interview noemden de studenten steeds meer gunstige of ongunstige gevolgen, naargelang welk soort gevolg de secundaire (positieve) bekrachtiger 'goed' uitlokte
 - Toen hij hen een week later vroeg of ze negatief of positief ten opzichte van de feestweek stonden, weerspiegelde hun antwoord nog steeds de mate waarin ze de week ervoor beloond waren geweest
 - Conclusie:
 - Interpretatie van vastgestelde effecten (zoals Staats en Staats) in: verandering van attitudes

Gedragsketens en boetseren

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

Nieuw gedrag leren

- ✖ Gedragsketens: Sommige gedragingen kunnen worden ontleed in termen van een gedragsketen (= een opeenvolging van eenvoudigere gedragingen die telkens maar kunnen vertoond worden als het logisch voorafgaande gedrag is vertoond). Het uiteindelijke gedrag kan via een reeks van instrumentele conditioneringsprocessen worden bevorderd
 - Te leren gedrag analyseren: welk gedrag moet eerst vertoond worden opdat het kan optreden?
 - Deze stap herhalen voor gevonden gedrag → keten van opeenvolgende gedragingen
 - Als keten uitkomt bij gedrag dat al tot gedragrepertorium behoort, dit versterken
 - Als volgend gedrag optreedt, dit versterken
 - Herhalen tot doelgedrag vertoond wordt
- ✖ Boetseren: Als een gedrag moet worden aangeleerd dat nooit spontaan voorkomt en dat ook niet op te delen is in een gedragketen, dan kan dit gedrag alsnog via instrumentele conditionering worden aangeleerd door gebruik te maken van boetseren of shaping (= eerst wordt het spontaan voorkomende gedrag dat het meest lijkt op het aan te leren gedrag bekrachtigd tot het individu uiteindelijk spontaan een paar keer het te leren gedrag vertoont dat vervolgens bekrachtigd kan worden om de frequentie ervan te verhogen)
 - Gedragrepertorium van individu analyseren
 - Gedrag zoeken dat het meeste lijkt op het doelgedrag, dit gedrag versterken
 - Gedrag wordt frequenter
 - Natuurlijke variatie in gedrag treedt op
 - Gedrag versterken dat meer op doelgedrag lijkt
 - Gedrag wordt frequenter
 - Natuurlijke variatie in gedrag treedt op
 - Versterkingscriterium weer opschuiven
 - Herhalen tot doelgedrag bereikt is

Ongedaan maken van instrumentele conditionering

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

- ✖ Uitdoving: Gedrag dat toegenomen is
 - doordat het bekrachtigd is geweest, niet meer bekrachtigen
 - doordat het bestraft is geweest, niet meer te bestraffen
- ✖ Het bekrachtigingschema veranderen door
 - in de plaats van versterkers, straffen te gaan geven
 - in de plaats van straffen, versterkers te gaan geven
- ✖ Bijkomende straffen of versterkers: Het is ook mogelijk om nieuwe straffen en versterkers toe te voegen
- ✖ Als men de frequentie of snelheid wil verminderen van een gedrag, is het mogelijk om gedrag te gaan versterken dat er mee incompatibel is

H 3: INTERNE BEROERING

- ✖ Veel gedragingen staan onder controle van interne prikkels
 - Zijn die prikkels persoonlijk, individueel?
 - Aspecten van de gedragssituatie kunnen ingrijpen op fysiologische processen die aan de basis liggen van interne beleving
 - De omgeving kan van invloed zijn op de mate waarin mensen aandacht besteden aan interne toestanden, wat op haar beurt een invloed kan hebben op de waargenomen intensiteit van die toestanden
 - Wordt de beleving van emoties beïnvloed door sociale factoren?
 - Hebben externe prikkels een invloed op het optreden en op de kwalitatieve aard van interne gewaarwordingen?
- ✖ Affect gevoelens en stemmingen
 - Geheel van
 - Subjectieve beleving
 - Fysiologische activiteit
 - Expressie
 - Cognitieve elaboratie
 - Onderscheid tussen emoties en stemmingen
 - Verbreding: interne toestanden

SOCIALE VERGELIJKING, VAARDIGHEDEN, OPINIES EN EMOTIES

Sociale vergelijkingstheorie van Festinger

De rol van (geen) ufo's in de ontwikkeling van een theorie

- ✖ Vertrouwen in de juistheid van eigen opvattingen of opinies leidt tot het scheppen van een nieuwe sociale realiteit
- ✖ Die sociale realiteit maakte sociale vergelijking mogelijk en deze sociale vergelijking was nodig omdat ze het enige of het meest aangewezen middel was van het eigen geloof te evalueren

Hoofdpijnen van de theorie

Mensen streven ernaar om hun meningen en vaardigheden te evalueren om beloningen te verwerven en straffen te vermijden

- ✖ Evaluatie kan gebeuren op grond van een objectieve standaard of door vergelijking met anderen
- ✖ De bijdrage van vaardigheden en meningen tot die evaluatie is verschillend: een goede mening is een mening die door veel anderen gedeeld wordt, je bezit een goede vaardigheid als jouw score hoger ligt dan die van anderen
- ✖ De vergelijking gebeurt bij vergelijkbare anderen
- ✖ Als het proces van sociale vergelijking leidt tot de vaststelling dat de meningen en vaardigheden van anderen verschillen van de eigen meningen en vaardigheden, activeert dit een tendens om het verschil tussen zichzelf en de anderen te verminderen
 - Door de eigen meningen en vaardigheden te veranderen
 - Door de meningen/vaardigheden van anderen (proberen) te veranderen
 - Door de groep van vergelijkingspersonen te veranderen
- ✖ Bij meningen streven mensen naar uniformiteit, bij vaardigheden naar een lichte superioriteit
- ✖ Behoefte op evaluatie van opinies en vaardigheden → instrumenteel voor succesvol functioneren
- ✖ Evaluatie kan op diverse manieren
 - Liefst vergelijking met objectieve standaarden
 - Anders door vergelijking met anderen
- ✖ Waarde van
 - Opinie: afhankelijk van juistheid en aantal mensen met dezelfde opinie
 - Vaardigheid: afhankelijk van grootte en aantal mensen die minder vaardig zijn
- ✖ Enkel vergelijkbare anderen zijn informatief → vraagt eerdere globale classificatie

- ✖ Gevolg van behoefte tot vergelijking en streven naar goede opinies/vaardigheden: liefst
 - Opinies: uniformiteit
 - Vaardigheden: lichte superioriteit
- ✖ Gevolg van zoeken naar vergelijkbare ander
 - Keuze: voorkeur voor best vergelijkbare
 - Perceptieverschillen in vergelijkingsgroep: pogingen om deze verschillen te reduceren
 - Strategie voor deze reductie is afhankelijk van de subjectieve eigen positie
 - ▲ Modaal
 - Positie van anderen veranderen
 - Groep herdefiniëren
 - ▲ Extreem
 - Eigen positie veranderen
 - Groep herdefiniëren
 - Nieuwe groep zoeken
 - Als reductie van verschillen in/met vergelijkingsgroep niet slaagt
 - ▲ Onzekerheid
 - ▲ Eenzaamheid
 - ▲ Gevoeligheid voor elke feedback

Sociale vergelijking en emoties

Veel emoties gaan gepaard met een verhoging van fysiologische activiteit

Schachter:

- ✖ Koppelt de beleving van emoties aan de sociale vergelijkingstheorie
 - Emoties komen tot stand doordat mensen als reactie op bepaalde prikkels een fysiologische opwinding ervaren die ze verklaren in termen van emoties → het ervaren van fysiologische opwinding lokt een evaluatieproces uit
 - Fysiologische opwinding is een cognitief proces → bepaalt de aard van emoties
 - Objectieve verklaring → evaluatieproces stopt (geen vergelijking)
Geen objectieve verklaring → vergelijking met vergelijkbare anderen (indien mogelijk)

Toepassing op emoties

- ✖ Opwinding → lichamelijke gewaarwording
 - Gewaarwordingen ambigu → evaluatieve tendens
 - Evaluatie aan de hand van objectieve informatie mogelijk: geen vergelijking → beleving emotie afhankelijk van evaluatie
 - Evaluatie aan de hand van objectieve informatie onmogelijk: vergelijking → beleving emotie afhankelijk van vergelijking
- ✖ Streven naar sociale vergelijking: Keuze alleen of samenzijn → voorkeur voor gezelschap

Predicties over emoties

- ✖ Affiliatie bij
 - Onduidelijke gewaarwordingen
 - Onzekerheid interpretatie
- ✖ Affiliatie omwille van vergelijking → alleen/mensen in dezelfde situatie
 - Wel/niet affiliatie
 - Keuze met wie affiliatie
- ✖ Verbale communicatie is niet cruciaal
- ✖ Vergelijking → wederzijdse invloed intensiteit en kwaliteit van emoties

Angst en sociaal gedrag

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

Liever samen of alleen?

- ✖ Schachter:
 - Methode:
 - 62 meisjesstudenten uitgenodigd in labo in groepen van 5-8 personen
 - Manipulatie van angstniveau: vertellen dat deelnemers elektroshocks krijgen
 - Conditie:
 - ▲ Hoge angstconditie: pijnlijke elektroshocks
 - ▲ Lage angstconditie: lichte elektroshocks
 - Deelnemers moesten op zelfbeoordelingsschaal aanduiden hoe erg ze tegen het experiment opzagen
 - Deelnemers moesten wachten totdat apparatuur klaar was → aanduiden hoe ze wachtperiode wilden doorbrengen
 - ▲ Samen
 - ▲ Alleen
 - ▲ Onverschillig
 - Resultaten:
 - In de hoge-angstconditie verkoos twee derde samen te wachten, terwijl in de lage-angstconditie slechts een derde samen wilde wachten en de meerderheid geen voorkeur had
 - De gemiddelde intensiteit waarmee de samenkeuze uitgebracht werd, was groter in de hoge-angstconditie
 - Conclusie:
 - Angst leidt tot affiliatie: het lijkt voldoende dat er relatief hoge angst opgewekt wordt om mensen meer gezelschap te doen verkiezen dan in een relatief lage-angstsituatie

Waarom leidt angst tot affiliatie?

Vijf verklaringen:

- ✖ Sociale vergelijking
- ✖ Indirecte angstreductie: niet-lotgenoten
- ✖ Ontvluchting: lotgenoten
- ✖ Cognitieve klaarheid- of onzekerheidsreductie: lotgenoten
- ✖ Directe angstreductie: lotgenoten of niet-lotgenoten

- ✖ Schachter:
 - De samenkeuze is selectief: gerichte keuze voor gezelschap (personen die zich een vergelijkbare toestand bevinden) → probleem voor de indirecte en directe angstreductie

- ✖ Schachter:
 - Toetsen van de plausibiliteit van de ontvluchtinghypothese (met beperkte communicatie)
 - Resultaten analoog met vorig experiment (onbeperkte communicatie): zelfs als deelnemers wisten dat ze geen woord konden wisselen, verkozen ze toch vaker samen te wachten in de hoge-angstconditie dan in de lage-angstconditie. (verbale communicatie speelt dus geen cruciale rol)

- ✖ Gump en Kulik (1997):
 - Bevestiging Schachter: in de conditie met hoge angst keken de deelnemers van de conditie met een gelijke ander langer naar elkaar dan de deelnemers van de conditie met een ongelijke ander

Samenzijn: angstreductie of zelfevaluatie?

Waarom leidt interne beroering tot een sociale reactie? → hypothese van de directe angstreductie en de zelfevaluatiehypothese)

- ✖ Directe angstreductie: het feit dat je niet alleen bent, vermindert de angst al

- ✖ Wrightsman (1960):
 - Onderzoeksvraag:
 - Welke theorie (angstreductie of zelfevaluatie via sociale vergelijking) is meest plausibel?
 - Wat is het effect van gezelschap tijdens wachten op pijn?
 - Methode:
 - Dekmantel: effect van bloedsuikerspiegel op mentale activiteit → angstmanipulatie door inspuiting
 - Drie condities van samen wachten
 - ▲ Alleen
 - ▲ Samen spreken
 - ▲ Samen zwijgen
 - Meting: zelfbeschrijving angst voor en na de wachtperiode
 - Predicties:
 - Angstreductie → samen: minder angst
 - Angstevaluatie → samen: meer gelijk (vooral bij matige spreiding)
 - Resultaten:
 - Angstreductie:
 - ▲ Geen significante verschillen tussen de condities, maar wel telkens angstvermindering erna
 - Angstevaluatie:
 - ▲ Er ontstaat emotionele assimilatie (= door wederzijdse sociale beïnvloeding veroorzaakte gelijkwording of groepsvorming) → assimilatie-index: hoe groter de assimilatie, hoe kleiner de index
 - Leden van de samen zwijgen en samen spreken condities lijken qua angst dus meer op elkaar na dan voor de wachttijd
 - In de samen spreken conditie was er een sterke assimilatie in de groepen met intermediaire variatiebreedte en haast geen assimilatie in de groepen met initeel grote variatiebreedte
 - Conclusie:
 - Angstreductiehypothese lijkt weerlegd
 - Groepsleden evalueren hun angstniveau door zich met anderen te vergelijken
 - Samen wachten leidt tot grotere emotionele uniformiteit
 - Wederzijdse sociale beïnvloeding en verwerpen van devianten treedt op als mensen met uiteenlopende emoties samengebracht worden
 - De sociale reactie op angst kan gezien worden als een middel om via sociale vergelijking macht te verwerven op de emotionele zelfevaluatie van elk groepslid
- ✖ Festinger: Er treedt assimilatie op als zeer angstige deelnemers door samen te wachten minder angstig worden en als weinig angstige deelnemers door samen te wachten angstiger worden

Predicties vanuit de zelfevaluatiehypothese:

- ✖ De gemiddelde assimilatie-index moet kleiner dan 1 zijn (klopt, maar niet in de alleen conditie, wel in de samen zwijgen en samen spreken conditie)
- ✖ De assimilatie moet het grootst zijn in groepen die initieel matig verschilden

De resultaten van de experimenten weerleggen de hypothese niet.

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

Leidt angst altijd tot affiliatie?

✖ Schachter:

- Geboortering, angst en affiliatie (let op: niet oververalgemenen)
 - Eerstgeborenen
 - ▲ Zijn sneller bang
 - ▲ Vertonen meer angstreductie ten gevolg van gezelschap
 - ▲ Zoeken in geval van angst vaker gezelschap
 - Het verband tussen angst en affiliatie is sterker bij eerstgeborenen
 - Gevolgen onder andere op vlak van
 - ▲ Omgaan met problemen
 - ▲ Ambities en prestaties
 - Verklaring: eerstgeborenen
 - ▲ Meer positief en negatief bekrachtigd voor affiliatie
 - ▲ Minder bestraft voor zoeken van gezelschap
 - ▲ Ervaren minder dat ze probleem aankunnen
- Verband geboortering en deze responsen: Eerstgeborenen zijn langer alleen opgevoed en hebben geleerd dat anderen ongemak opheffen en prettige zaken doen gebeuren. Later geborenen leren dit minder

✖ Uitbreiding: vergelijking niet alleen

- In bepaalde omstandigheden
 - Bij gebrek aan objectieve standaard
 - Met vergelijkbare anderen
- Ten aanzien van vaardigheden, opinies en emoties
 - Professionele, financiële, relationele,... situaties
 - Vb. Relatieve rijkdom voorspelt geluk
- Bij mensen
 - Vb. Honden en apen weigeren te werken voor geringere beloning dan ander
- Gemotiveerd door zelfevaluatie
 - Zelfverheffing
 - Zelfverbetering
 - Bevestiging zelfbeeld

Honger en affiliatie

Organische toestanden kunnen via sociale vergelijking evaluatieve reacties activeren als ze onduidelijk lijken

✖ Schachter:

- Methode:
 - Deelnemers in drie verschillende voedseldeprivatie- of hongertoestanden
 - In labo konden ze hun honger stillen
- Resultaten:
 - In de grote-hongerconditie reageerden meer dan de helft van de deelnemers affiliatief, tegenover een beperkt aantal deelnemers in de medium- en kleine-hongerconditie
- Conclusie:
 - Hongergevoel activeert affiliatiegevoelens

Is sociale vergelijking nog algemener dan Festinger dacht?

- ✖ Gilbert, Giesler en Morris
 - Methode:
 - Dekmantel: invloed op concentratie op detectie schizofrenie
 - Van twee foto's zeggen wie aan schizofrenie lijdt of zal lijden
 - OV 1: prestatie andere pseudodeelnemer op instructievideo
 - ▲ Prima na oefening
 - ▲ Slecht na foute feedback
 - OV 2: cognitieve belasting
 - ▲ Hoog
 - ▲ Laag
 - AV: zelfgerapporteerde vaardigheid na taak
 - Resultaten:
 - Degenen die extra cognitief belast waren geweest, werden wel beïnvloed door de score van de pseudodeelnemer
 - Gemiddeld genomen verbeterde de zelfgerapporteerde stemming na het zien van een slechte prestatie en werd ze slechter na het zien van een goede prestatie

Gilbert:

- ✖ Sociale vergelijking treedt altijd op
- ✖ Vervolgens zouden we de uitkomsten willen onderdrukken als we ons realiseren dat ze toch niet informatief is
- ✖ Vergelijkingsproces treedt dus op en wordt ongedaan gemaakt als we voldoende cognitieve capaciteit hebben

Festinger:

- ✖ Mensen vergelijken zich niet met niet-vergelijkbare anderen
- ✖ We kunnen dus in meer omstandigheden beïnvloed worden door het gedrag van anderen dan oorspronkelijk werd gesuggereerd

PRIMITIEVE EMOTIONELE BESMETTING

Opwindings is een belangrijke determinant van evaluatieve gedragaansteking. De ongewone opwindingsstoestand kan een grotere sociale beïnvloedbaarheid of evaluatieve gedragaansteking tot gevolg hebben

- ✖ Mensen imiteren elkaar automatisch/onbewust
 - Expressief/instrumenteel gedrag
 - Functioneel voor vlote interactie
- ✖ Ervaring van emoties is afhankelijk van gedrag
 - Zelfperceptie
 - Effect ter hoogte van autonoom/centraal zenuwstelsel
 - (On)voorwaardelijke emotionele reacties
- ✖ Gevolg
 - Beleving affect is afhankelijk van emoties van anderen
 - Niet altijd bewust

De theorie van de primitieve emotionele besmetting

- ✖ Een emotionele aansteking die zo basaal is dat hogere cognitieve processen zoals bewuste sociale vergelijking of redeneringen over de emoties en cognities van de ander daar niet voor nodig zijn
- ✖ Vindt plaats door het volgende mechanisme
 - We imiteren automatisch en onbewust het gedrag van de ander
 - Ons expressieve gedrag beïnvloedt onze subjectieve beleving

Imiteren we elkaar?

- ✖ Lundqvist en Dimberg:
 - Methode:
 - Dekmantel: onderzoek naar verandering in huidtemperatuur als reactie op het zien van gezichten
 - Toonden deelnemers dia's van mannen en vrouwen die emoties uitdrukten
 - Elektroden om activiteit van gezichtsspieren te meten
 - Resultaten:
 - Uit de gemiddelde responsen bleek dat de activiteit in de spieren die een rol spelen bij uitdrukkingen onder stimuluscontrole staat van de uitdrukkingen die mensen waarnemen bij anderen
 - Conclusie:
 - Volgens de auteurs imiteren we elkaars expressieve gedrag automatisch, want het nadoen van de uitdrukkingen had geen enkele instrumentele waarde en de deelnemers hadden de opdracht gekregen om zonder iets te doen naar de gezichten te kijken

De kritiek dat dit effect te wijten zou zijn aan sociaal wenselijk gedrag werd weerlegd door een experiment van Dimberg, Thunberg en Elmehed → invloed gebeurt zelfs onbewust

Leidt gedrag tot emoties?

Lachen, prullen en blij zijn

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

Kijk eens diep in mijn ogen

- ✖ Kellerman, Lewis en Laird:
 - Paren deelnemers die elkaar in de ogen hebben moeten kijken, mogen elkaar meer
 - Paren die naar elkaars handen hebben moeten kijken, mogen elkaar daarna niet meer

Hoe leidt gedrag tot emoties?

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

Komt emotionele besmetting automatisch en onbewust tot stand?

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

- ✖ Neumann en Strack:
 - Methode:
 - Deelnemers moesten filosofisch traktaat luisteren
 - Manipulaties
 - ▲ Blij toon of verdrietige toon
 - ▲ Wel of geen bijkomende taak (lastige taak met pinnetjes in gaatjes)
 - ▲ Aantrekkelijkheid voorlezer (foto)
 - AV: stemmingsvragenlijst + zelfbeoordeling stemmingsverandering

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

EXTERNE BEÏNVLOEDING VAN LICHAMELIJKE GEWAARWORDINGEN

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

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

Confirmatorische informatieselectie

We zijn geneigd om gegevens op een confirmatorische manier te selecteren en te verwerken

- ✗ Als we bepaalde verwachten hebben, proberen we die te toetsen door te zoeken naar en te letten op informatie die ze bevestigt
- ✗ Sociale prikkels beïnvloeden volgens deze theorie de waarneming van interne toestanden doordat ze ons verwachtingen opdringen die we op een confirmatorische manier toetsen

Externe beïnvloeding van de eigen subjectieve temperatuur?

- ✗ Pennebaker en Skelton:
 - Methode:
 - Ultrasoon geluid
 - Manipulatie: temperatuur kan stijgen, dalen of constant blijven
 - Meting AV: zelfbeschrijving temperatuur
 - Conclusie:
 - Opgedrongen verwachtingen beïnvloeden zelfrapporteringen van temperatuurveranderingen, maar men mag niet concluderen dat deze verwachtingen een invloed hebben op de perceptie van temperatuurveranderingen

Opmerking: interne gewaarwordingen, gevoelens en gedachten zijn niet rechtstreeks observeerbaar

H 4: AANTREKKELIJKHEID EN GEHECHTHEID

Thema's:

- ✖ Eigenlijk over gehechtheidsgedrag
 - Contact zoeken
 - Treuren bij afscheid
 - Geld of moeite besteden
 - Stemmen voor iets of iemand
 - Helpen in nood
 - Zelfbeschrijving
 - Tegenover hechtingsobject
 - Over hechtingsobject
- ✖ Gehechtheid aan diverse hechtingsobjecten

Kernvragen en hoofdlijnen:

- ✖ Fylogenetisch of ontogenetisch bepaald?
 - Fylogenetisch → natuurlijke gehechtheid: als de mens van nature uit een sociaal wezen is, suggereren we dat de mens erfelijk uitgerust is met onvoorwaardelijke sociale reflexen die de ontwikkeling van affectieve banden bepalen
 - Ontogenetisch → gehechtheid door opvoeding: een kind dat niet opgevoed is door mensen of nooit in contact is gekomen met mensen zou dan ook niet van nature uit affectief aangetrokken zijn tot de medemens
- ✖ Uitgebreide bespreking drie determinanten
 - Louter herhaald contact (contactconditionering)
 - Zacht tactiel contact (contactcomfort)
 - Eigenliefde
- ✖ Specificiteit (determinanten van) gehechtheid aan bepaalde hechtingsobjecten?
 - Quasi-sociale analyse (houdt in dat we schijnbaar sociaal gedrag vergelijken met gedrag dat niet sociaal is in de zin van 'met of tegen soortgenoten') = vergelijking gehechtheid aan
 - Homosociaal: Soortgenoot
 - Heterosociaal: Lid andere soort
 - Objectsociaal: Levenloos object
 - Autosociaal: Jezelf

Gehechtheid = ervaren affectieve band met een gehechtheidobject → moeilijk te beschrijven/meten

SITUATIONELE BEÏNVLOEDBAARHEID VAN 'NATUURLIJKE' GEHECHTHEID

Exclusief heterosociaal contact sterker dan sociaal instinct? (ja)

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

- ✖ Kuo:
 - Methode:
 - Katten in homosociale isolatie grootgebracht
 - Vanaf 6^{de} dag (na geboorte): moeder even weggehaald en gezelschap van muis
 - ▲ Opmerking: nooit moeder een muis zien doden
 - Na het zuigen: katten 100 dagen met muis in kooi opgesloten
 - Om de vier dagen werd de muis uit de kooi gehaald en kreeg de kat bezoek van een vreemde muis
 - Experimenteel gemanipuleerd: externe situationele (heterosociale prikkels)
 - Resultaten:
 - Geen enkele kat doodde een oude of nieuwe muis

- Conclusie:
 - De externe manipulatie van de individuele gedragsgeschiedenis van elke kat bepaalt of deze al dan niet zal samenleven met andersoortige dieren
 - Door externe heterosociale beïnvloeding kan men maken dat de kat
 - ▲ De muis doodt
 - ▲ Zonder agressie met de muis speelt
 - ▲ Bang is van de muis (via aversieve conditionering)
 - Gedrag verkennen op basis van het geheel van erfelijk meegegeven externe (sociale of niet-sociale) beïnvloedingsmogelijkheden

Snelheid en flexibiliteit van heterosociale gehechtheid

✖ Cairns en Werboff:

- Methode:
 - Een maand oude raszuivere pus van vijf verschillende rassen werden aselekt in individuele hokken geplaatst met een volwassen konijn
 - Om de dag gedurende 18 minuten: 3 minuten weggenomen en 3 minuten teruggeplaatst
 - OV:
 - ▲ Contact
 - ▲ Beperkt contact
 - ▲ Geen gezelschapsdier
 - AV: gemiddeld verschil tussen jankdebiet tijdens aan- of afwezigheid van het konijn
- Resultaten:
 - Conditie contact: meest jankverschil bij wegnemen konijn
 - Conditie beperkt contact: significant meer jankverschil als in conditie zonder gezelschapsdier
 - Conditie geen gezelschapsdier: gemiddelde verschillen schommelen rond de nulwaarde van de ordinaat
- Conclusie:
 - De scheiding die bij het begin helemaal niet pijnlijk was, ook voor de conditie met contact, is blijkbaar een bron van geconditioneerde aversieve prikkeling geworden
 - De scheiding leidt niet alleen tot meer gejank, maar ook tot pogingen om het contact met het konijn te herstellen
 - Waarom zo'n verschil tussen condities? De visuele, auditieve prikkeling is in de conditie met beperkt contact mogelijk, maar het aanraken en aangeraakt worden lijkt wel een belangrijke maar niet echt noodzakelijk

Heterosociale en objectsociale voorkeur sterker dan sociale natuur?

Heterosociale en objectsociale voorkeur domineert soms de natuurlijke homosociale geaardheid

✖ Cairns 1:

- Methode
 - Lammeren niet in sociale isolatie grootgebracht, maar konden 4 – 8 weken ongehinderd hechte homosociale banden ontwikkelen.
 - OV: isolatie
 - ▲ Met hond
 - ▲ Met ooi
 - AV: T-doolhof met in de ene arm de hond en in de andere arm een schaap (op gelijke afstand van lam)
- Resultaten:
 - In de conditie waarbij isolatie met ooi gingen bijna alle schapen naar de ooi
 - In de conditie waarbij isolatie met de hond gingen significant minder schapen naar de ooi
- Conclusie:
 - Heterosociale voorkeur is sterker dan sociale natuur
 - Niet kunnen zeggen dat lammeren niet weten wat ze missen, want ze hebben hun eerste 4 – 8 weken bij schapen doorgebracht

- Verklaring:
 - Externe situatie van langdurig exclusief contact van de lammeren met de hond
 - ▲ Alle andere factoren werden immers constant gehouden over de condities heen
 - Het gaat niet om instinctieve voorkeur, maar om de externe situatie, namelijk het langdurige exclusieve contact (zelfs met een auditief en visueel tv-patroon) = mere exposure
- ✖ Cairns 2:
 - Methode:
 - Na 4 à 5 maand met gezelschapsdier geïsoleerd te zitten → partnerruil
 - ▲ Lammeren die met ooi geïsoleerd waren, kregen nu een hond als gezelschap
 - ▲ Lammeren die met hond geïsoleerd waren, kregen nu een schaap als gezelschap
 - 7 weken samenleven met nieuwe partner
 - Daarna weer getest in T-doolhof (moreel wreed: kiezen tussen oude of nieuwe partner)
 - Resultaten:
 - In de conditie die oorspronkelijk geïsoleerd waren met een ooi gingen slechts enkele schapen naar hun oude partner (ooi)
 - In de conditie die oorspronkelijk geïsoleerd waren met een hond gingen bijna alle schapen naar hun nieuwe partner (ooi)
 - De conditie die oorspronkelijk geïsoleerd waren met een hond geraakte sneller gehecht aan ooi dan aan hond
 - Conclusie:
 - Verklaring tragere gehechtheid: deze lammeren hebben sinds hun geboorte tot op de partnerruil nooit heterosociaal gezelschap gehad (altijd isolatie met ooi)
 - Bij schapen, zelfs met hun kudde-instinct, kan de affectieve gehechtheid beïnvloed worden door het langdurige contact en dat zowel natuurlijke als niet-natuurlijke vormen van gehechtheid soepel omgewisseld kunnen worden, zonder tussenkomst van andere factoren dan langdurig contact
- ✖ Cairns 3:
 - Methode:
 - Homosociale en heterosociale gehechtheidobjecten werden vervangen door objectsociale prikkels
 - 70 dagen lang exclusief contact met een TV-toestel dat ononderbroken geluidsprikkels en visuele prikkels genereerde
 - AV: T-doolhof met ooi en TV
 - Resultaten:
 - Lammeren kozen significant minder dan de controleconditie de arm van de ooi
 - Wilden terug naar het tv-toestel in plaats van naar soortgenoot

Besluit:

- ✖ Niet – homosociale voorkeur kan ontstaan tegenover een heterosociale prikkel als tegenover een objectsociale prikkel
- ✖ Bij de negende week geen significant verschil meer tussen de experimentele en de controlecondities

Resultaten voor de mens

- ✖ Genetische determinatie van complexe gedragingen nemen toe naargelang we afdalen in de hiërarchie van de levende wezens: het gedrag van insecten is meer erfelijk bepaald dan dat van hogere zoogdieren
- ✖ De mens zelf is waarschijnlijk het wezen dat erfelijk geprogrammeerd is met de grootste situationele beïnvloedbaarheid en beïnvloedingsmacht
- ✖ Wanneer we dan vaststellen dat bij schapen de sociale aanhankelijkheid via psychologische processen situationeel als heel flexibel bepaalbaar en omkeerbaar zijn, dan lijkt het wel verantwoord te stellen dat:
 - Sociale gehechtheid bij de mens niet berust op een genetisch specifiek sociaal gedragsprogramma
 - Sociale voorkeursgedragingen kunnen worden benaderd als quasisociale verschijnselen die meebepaald worden door meer algemene psychologische factoren. Langdurig contact speelt hierbij een grote rol

Contactconditionering los van versterkingcontingenties

✖ Grier:

- Kuikens legden tweemaal zoveel afstand af richting fluittoon die ze gehoord hadden toen ze nog in het ei zaten

Contactconditionering, autosociale en homosociale gehechtheid

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

✖ Salzen en Cornell:

- Methode:
 - Geverfde kuikens
 - OV:
 - ▲ Groene kuikens
 - ▲ Rode kuikens
 - ▲ Geen verf (gele kuikens)
 - AV: Y-testdoolhof met drie zichtbare sociale groepjes (3 rode, 3 groene of 3 gele)
- Resultaten:
 - De geïsoleerd opgevoede kuikentjes gaan veel minder vlug naar één van de drie testgroepjes
 - De sociaal opgevoeden hadden een sterke voorkeur voor kuikentjes met eigen groepskleur
 - Kuikens raken gehecht aan kuikens van dezelfde kleur als de kuikens die ze om zich heen hadden gezien
- Conclusie:
 - Aangezien de geïsoleerde kuikentjes nooit aan andere kuikentjes werd blootgesteld, kunnen we besluiten dat ze tijdens die 8 dagen zodanig gehecht waren aan de eigen lichaamskleur, dat deze gehechtheid een meebepalende factor werd van de homosociale voorkeur
 - ▲ Lichaamskleur weten door drinkbakjes: weerspiegeling (experimenteel vastgesteld)
 - ▲ Indien geen weerspiegeling werd de sociale voorkeur voor kleurennoten niet meer vastgesteld
 - Men veronderstelt dus dat we door herhaald contact niet alleen gehecht kunnen raken aan het of de andere, maar ook aan prikkels gegenereerd door het eigen zelf

✖ Pratt en Sackett:

- Methode:
 - Sociaal gestoorde/sociaal licht gestoorde en sociaal normale aapjes
 - OV:
 - ▲ Geen contact → gestoord gedragsrepertoire
 - ▲ Enkel visueel en auditief contact → licht gestoord gedragsrepertoire
 - ▲ Onbeperkt contact → normaal gedragsrepertoire
 - AV: alle drie condities kregen na 9 maand de kans om, na 5 minuten louter visueel en auditief contact, op bezoek te gaan bij één van de drie potentiële partners
 - Meting door het gemiddelde aantal seconden dat het proefdier bij de uitverkoren socius blijft binnen de toegemeten tijd
- Resultaten:
 - Proefdieren in de geen-contact conditie realiseerde het minste contact met normaal opgevoeden, proefdieren in de onbeperkte-contact conditie het meeste
 - Elke categorie kiest duidelijk meer voor contact met proefdieren die op zichzelf lijken
- Opmerking: Kan ook sociale afstoting van de andere categorieën zijn
- Maar of het nu gaat om sociale aantrekkings of afstoting, het blijft fascinerend vast te stellen dat ook apen selectief affiliëren met soortgenoten die een met proefdieren gemeenschappelijk gedragsverleden hebben → door gedrag geproduceerde prikkels waaraan het proefdier zich door de externe omstandigheden zelf al affectief heeft kunnen hechten

EVALUATIEF GEDRAG EN ZAJONCS HERHAALDE BLOOTSTELLING

Inductieve veralgemening van een evaluatief bloot-contacteffect

Het Turkse-woorden-experiment

- ✖ Zajonc:
 - Methode:
 - Dekmantel: leren uitspreken van vreemde woorden
 - Twee seconden een Turks woord bekijken
 - Woorden gemiddeld affectief neutraal
 - OV: aanbiedingsfrequentie: 0 – 1 – 2 – 5 – 10 – 25
 - AV: hoe negatief of hoe positief de woorden werden beoordeeld
 - Resultaten:
 - Voor elk woord was de geraden betekenis gemiddeld gunstiger na een hoge dan na een lage aanbiedingsfrequentie
 - Conclusie:
 - Hoe een woord er ook mag uitzien of klinken, het is voldoende dat de prikkel meer frequent werd aangeboden, opdat zijn affectieve betekenis meer positief zou worden
 - Het is bovendien zo dat de gunstigheid van de evaluatieve reactie een lineair positieve functie is van de aanbiedingsfrequentie

Algemeengeldige affectieve gevolgen van louter herhaald contact?

- ✖ Zelfde effect trad ook op bij Chinese karakters en bij foto's van onbekenden
- ✖ De toename van de sociale aantrekkelijkheid hing dus niet af van de context van de ontmoetingen (vies smakende oplossingen, ...)
- ✖ Deze affectieve gevolgen zijn dus niet te wijten aan klassieke conditionering → de affectieve gevolgen van louter herhaald contact gaan niet terug op evaluatief leren
- ✖ Saegert, Swap en Zajonc:
 - Methode
 - Meisjesstudenten samen in labo werken
 - OV:
 - ▲ Aantal contactperiodes van 40 sec
 - ▲ Viessmakende scheikundige oplossingen proeven of lekkersmakende
 - • AV: hoe leuk ze elkaar vonden
 - Resultaten:
 - Aantal contactperiodes: gemiddelde interpersoonlijke attractiviteit is een rechtstreekse functie van het herhaald contact
 - Soort oplossing: de toename van de sociale aantrekkelijkheid is niet afhankelijk van de aangenaamheid van de ruimere context waarin ontmoetingen plaats hadden.
 - ▲ Indien wel zo: naarmate meer contact, aantrekkelijkheid dalen bij viessmakende oplossingen

Weerlegging van een artefactverklaring

Is mere exposure een artefact?

- ✖ Redenering
 - Gehechtheid gemeten via verbaal gedrag
 - Verbaal gedrag: bewust & willekeurig controleerbaar → vatbaar voor vraageffecten
 - Mere exposure: hypothese vaak simpel te raden
 - Dus: mere exposure kan artefact zijn
- ✖ Als dit klopt, dan enkel mere exposure bij...
 - Mensen
 - Supraliminaal aangeboden prikkels
 - Binnen-proefpersoonsmanipulatie
 - Verbaal (of ander bewust controleerbaar) gehechtheidsgedrag

- ✖ Harmon-Jones en Allen:
 - Onderzoeksvraag: treedt ere exposure alleen op bij verbaal gehechtheidsgedrag?
 - Methode:
 - Aanbiedingsfase: foto's van 10 vrouwen vijf keer kort getoond
 - Testfase: meting gehechtheidsgedrag tegenover
 - ▲ De 10 aangeboden foto's
 - ▲ 10 foto's van andere jonge vrouwen
 - Metingen:
 - ▲ Verbaal gehechtheidsgedrag (schaal 1-9)
 - ▲ Meting van activiteit in
 - Lachspier: Verhoogde activiteit → positieve evaluatie
 - Fronsspier: Verhoogde activiteit → negatieve evaluatie
 - Resultaten:
 - Verbaal gehechtheidsgedrag (schaal 1-9)
 - ▲ Oude foto's gunstiger beoordeeld dan nieuwe foto's
 - Lachspier
 - ▲ Bij oude foto's: Verhoogde activiteit
 - ▲ Bij nieuwe foto's: Geen verandering
 - Fronsspier
 - ▲ Geen significante veranderingen
 - Conclusie:
 - Mere exposure is geen artefact → Ook bij niet-verbaal, niet willekeurig controleerbaar gehechtheidsgedrag

Conclusie

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

Kenmerken van 'mere exposure' als determinant van gehechtheid

- ✖ Voldoende, maar
 - Niet per se noodzakelijk
 - Niet enige determinant
- ✖ Niet altijd even sterk → Vooral bij
 - Relatief nieuwe prikkels
 - Relatief neutrale prikkels
 - Geen extreme frequenties
- ✖ Ongeacht subjectieve vertrouwdheid
- ✖ Grush: onder bepaalde voorwaarden kon 83 % van de winnaars voorspeld worden op basis van een analyse van het herhaalde contact dat de kiezer, vooral via massamedia, met de verkozenen had
- ✖ Schaffner: twee veldexperimenten in verband met de blootstellingsfrequentie van de naam van politieke verkiesingskandidaten en het aantal op die naam uitgebrachte stemmen
 - De frequentie waarmee een naam aan de kiezers aangeboden werd is een significante predictor voor het aantal stemmen, onafhankelijk van andere middelen aangewend in dezelfde verkiesingscampagne

Subtiele specificiteit van het gehechtheidobject

- ✖ Mita, Dermer en Knight:
 - Methode:
 - Rechtstreekse afdruk vs. spiegelafdruk
 - Resultaten:
 - Proefpersonen kiezen significant vaker hun eigen spiegelafdruk dan de rechtstreekse afdruk, terwijl de socius proefpersoon significant meer aangetrokken werden door de rechtstreekse afdruk

Affectieve discriminatie zonder cognitieve discriminatie

Bloot herhaald contact is niet hetzelfde als subjectieve vertrouwdheid

- ✖ Wilson:
 - Methode:
 - Tekst voorgelezen + muziek
 - Resultaten:
 - Herhaald zintuiglijk blootgesteld worden aan de prikkel lijkt een voldoende voorwaarde voor het affectieve contacteffect
- ✖ Kunst, Wilson en Zajonc:
 - Methode:
 - Identiek aan voorgaande experiment, maar dan met visuele prikkels (onregelmatige 8-hoeken)
 - Eerste fase: 10 achthoeken vijf keer zeer kort aangeboden
 - Tweede fase: 10 paren achthoeken, telkens oude + nieuw
 - A.V.: Keuzes maken + evalueren
 - ▲ Mooiste kiezen
 - ▲ Reeds aangeboden figuur aanduiden
 - ▲ Zekerheid keuze aangeven (zeker, half, gok)
 - Resultaten:
 - De proportie stimuli waarbij de deelnemers correct de oude veelhoeken herkenden was niet hoger dan op toeval te verwachten was
 - Tegelijk kozen de deelnemers meer oude dan nieuwe veelhoeken als de mooiste
 - Uit de resultaten rond de vraag hoe zeker de proefpersonen waren van hun antwoord bleek het volgende: zelfvertrouwen bij de taal van 'het hart' lag blijkbaar meer in de greep van externe stimulaanbiedingen dan zelfvertrouwen bij de taal van 'het verstand'

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

Mere exposure algemene determinant van gehechtheid

- ✖ Over soorten, hechtingsobjecten, type contact
- ✖ Over soorten gehechtheid
 - Object-, hetero-, homo- en autosociaal
- ✖ Veralgemeent
 - Over hechtingsobjecten (Bv. zelf → ander)
 - Soms over prikkels

Hypothetisch-deductieve toetsing van de responscompetitiehypothese

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

De responscompetitiehypothese

- ✖ Harrison veronderstelt dat een nieuwe prikkel (object) meestal niet echt nieuw is, omdat bepaalde componenten van de prikkel in het verleden al deel uitmaakten van een object waarop wel een dominante respons verworven werd. Vooral wanneer het gaat om heel jonge of primitieve objecten, kunnen we veronderstellen dat verschillende componenten van die prikkel, via prikkelveralgemening, gelijktijd vroeger verworven responstendensen zullen activeren
- ✖ Hypothese: een nieuwe prikkel leidt tot een toestand van responscompetitie, die bij onderstelling gepaard gaat met een aversieve opwinding of spanning. Deze onaangename toestand sorteert twee effecten:
 - De nieuwe prikkel gaat relatief ongunstig geëvalueerd worden
 - De persoon zal de nieuwe prikkel proberen te exploreren of verkennen zodat deze responscompetitie zal afnemen
- ✖ Dus: eerste contact met een prikkel leidt tot een responscompetitie, gepaard met aversieve opwinding, zodat de nieuwe prikkel door de persoon negatief geëvalueerd zal worden

- ✖ Drie toetsbare hypotheses:
 - Herhaald contact leidt tot daling van responscompetitie
 - Een daling van responscompetitie leidt tot een meer positieve evaluatie van dezelfde prikkel
 - Herhaald contact leidt tot daling van opwindings
- ✖ Nieuwe prikkel nooit echt nieuw
 - Bekende componenten
 - Componenten: stimuluscontrole over reacties
- ✖ Responsen soms incompatibel → Responscompetitie
- ✖ Twee gevolgen responscompetitie
 - Neiging tot exploreren
 - Aversieve spanning → Negatieve evaluatie prikkel
- ✖ Herhaald contact
 - Sommige responsen dominant
 - Spanning daalt
 - Gunstiger evaluatie prikkel

Responscompetitie daalt bij herhaald contact

- ✖ Harrison:
 - Methode:
 - Gelijkaardig als experiment met Turkse woorden, maar dan met Chinese karakters
 - Na frequentiemaniplatie kregen de proefpersonen onverwacht de opdracht om bij elke prikkel een vrije associatie te geven
 - AV: de latentie van die vrije associaties werd gebruikt als maatstaf voor de onderstelde antwoordcompetitie
 - ▲ Hoge competitie: verschillende responstendensen even sterk → langer duren vooraleer één respons dominant wordt en als vrij associatielwoord uitgebracht te worden
 - ▲ Lage competitie: één bepaalde responstendens vlugger uitgebracht worden → latentie voor de vrije associatie korter
 - Prikkel werden gecontrabalanceerd → latentietijd kan niet samenhangen met de gemakkelijheid of moeilijheid waarmee men welbepaalde karakters mee zou kunnen associëren
 - Resultaten:
 - Latentietijd voor vrije associatie bij de Chinese karakters met hoge aanbiedingsfrequentie was duidelijk lager → Bevestiging hypothese

Responscompetitie gaat gepaard met een negatieve evaluatie

Een daling van de responscompetitie leidt tot een grotere aantrekkelijheid van de stimulus

- ✖ Matlin:
 - Methode:
 - Proefpersoon kreeg zinledige Turkse woorden die ze hardop moesten uitspreken
 - Aanbiedingsfrequentie werd constant gehouden, zodat enkel de relatieve grootte van responscompetitie als OV gemanipuleerd zou worden
 - Woorden
 - ▲ Drie stimuli: dezelfde lettergreep beklemtont
 - ▲ Drie stimuli: twee verschillende lettergrepen beurtelings onderstreept
 - ▲ Drie stimuli: de drie lettergrepen beurtelings onderstreept
 - ▲ Drie stimuli: niets onderstreept
 - Alle woorden drie maal aangeboden
 - Experimentele manipulatie van de responscompetitie duidelijk want binnen elke pp:
 - ▲ Drie prikkels waarmee slechts 1 respons verbonden waren (lage competitie)
 - ▲ Drie prikkels waarmee 2 responsen verbonden waren (midden competitie)
 - ▲ Drie prikkels waarmee 3 responsen verbonden waren (hoge competitie)
 - Dan alle 12 woorden opnieuw aangeboden en 6 nieuwe woorden.
 - AV:
 - ▲ De gunstigheid van de betekenis van de Turkse woorden evalueren
 - ▲ Woorden rangschikken naar hun aantrekkelijheid

- Resultaten:
 - Hogere responscompetitie: laagste gunstigheid, zowel voor de betekenis als voor de aantrekkelijkheid
 - Geen verschil tussen de gunstigheid van de reactie op woorden met lage antwoordcompetitie en met woorden zonder antwoordcompetitie
- Conclusie:
 - Het is dus aannemelijk dat herhaald contact met een nieuw object de responscompetitie laat afnemen en dat die vermindering van responscompetitie leidt tot een toename van de aantrekkelijkheid van datzelfde object

Herhaald contact reduceert de aversieve opwinding

- ✖ Zajonc:
 - Methode:
 - Herneming van turkse woorden experiment
 - Opwinding gemeten door psychoalvanische reflex
 - AV: psychoalvanische reflex werd gemeten tijdens de eerste 10 sec na het verschijnen van een prikkel
 - Resultaten:
 - Voor elk Turks woord daalde de gemiddelde onwillekeurige psychoalvanische reflex naargelang het aantal eerdere aanbiedingen van hetzelfde woord hoger lag
 - Opmerking: resultaten niet te wijten aan het feit de pp rustiger zou worden tijdens verloop van proef, want indien nieuw woord op het einde is er ook nog steeds een even sterke psychoalvanische reflex

Voorlopige conclusie en enkele overwegingen

- ✖ Het feit dat de toename van het contacteffect langzaam vertraagt, betekent niet noodzakelijk dat heel hoge frequenties geen enkele verandering meer zouden teweegbrengen in de affectieve gehechtheid
- ✖ Een reductie van negatief affect lijkt een magere basis voor het verklaren van positieve gehechtheid
- ✖ 'Mere exposure' steunt op een toename van positief affect en niet op een afname van een door nieuwe prikkels uitgelokt negatief affect
- ✖ Alternatieve verklaringen voor de affectieve gevolgen van louter herhaald contact hebben meer problemen om het geheel van de geobserveerde effecten te verklaren dan de responscompetitiehypothese

Evaluatie responscompetitiehypothese:

- ✖ Vaststellingen pro:
 - Nieuwe prikkels → meer arousal dan al aangeboden
 - Responscompetitie gepaard met negatieve evaluatie
 - Herhaalde aanbieding → daling responscompetitie
- ✖ Bedenkingen contra:
 - Nieuwe prikkels niet echt nieuw
 - Is dat zo? Wat bij echt nieuwe prikkels?
 - Gunstige evaluatie = minder ongunstige evaluatie?
 - Positief affect/voorkeur ≠ spiegelbeeld negatief affect/afkeer

Contactconditionering: een bron voor versterkers van gehechtheidsgedrag?

- ✖ De Casper en Fifer 1:
 - Methode:
 - In kraamkliniek en registeren van stem van verschillende moeders
 - Uren na bevalling gaan testen
 - AV: zuigebiet van de boreling tijdens horen van stem (vreemde stem of moederstem)
 - Resultaten:
 - Het gedrag van de borelingen kwam zeer significant onder controle te staan van de moedereigenschappen van geluidsprikkels
 - Uitbrengsfrequentie van het ritme dat de moederstem produceerde nam sterk toe
 - bv. bij versnellen van zuigen → moederstem → sneller gaan zuigen

- ✖ De Casper en Fifer 2:
 - Methode:
 - Via hoofdtelefoon prikkel A (geluid) afgewisseld met prikkel B (stilte)
 - Helpt van pp:
 - ▲ Sneller zuigen onder prikkel A → onmiddellijk moederstem (= discriminatieve stimulus)
 - ▲ Sneller zuigen onder prikkel B → onmiddellijk vreemde stem (S-delta voor eigen moederstem)
 - Andere helpt:
 - ▲ Stilte-prikkel was discriminatieve stimulus
 - ▲ Geluid-prikkel was S-delta
 - Resultaten:
 - Zuiggedrag onder discriminatieve stimuli was groter dan zuiggedrag onder S-delta
 - Voorkeur voor de stem van de moeder
- ✖ Prenatale gehechtheid kan zelfs ontstaan voor vrij complexe stimuluspatronen. De eigen moederstem is via contactconditionering een gehechtheidobject geworden met de macht van een versterker van elk gedrag dat instrumenteel is om het te produceren. Omdat de versterker zijn versterkende macht door ontogenetische omstandigheden verworven heeft, noemen we hem een secundaire of voorwaardelijke versterker. Fundamenteel bewees de baby niet alleen liever de stem van de eigen moeder te horen dan die van een andere moeder, maar hij bewees ook alles te willen doen om die opnieuw te horen.
- ✖ Gedragingen die onder controle komen te staan van het gehechtheidobject moeten fenomenaal niets te maken hebben met 'sociale' gedragingen
- ✖ Elk gedrag dat instrumenteel is om een gehechtheidobject te produceren, kunnen we beschouwen als gehechtheidgedrag. De plausibiliteit van deze stelling steunt op het volgende:
 - Een arbitraire en oorspronkelijk neutrale prikkel kan door herhaald contact een gehechtheidobject worden
 - Daarvoor moet die prikkel niet cognitief onderscheiden worden van andere prikkels
 - Gedragereacties kunnen verworven en in stand gehouden worden door controle die ze uitoefenen op het verschijnen of niet verdwijnen van gehechtheidobjecten
 - Deze reacties hoeven in hun fenomenale verschijningsvorm geen gelijkenis te vertonen met wat voorwetenschappelijk ervaren wordt als een symptoom van afhankelijkheid, voorkeur of gehechtheid

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

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

Contactcomfort en filiale afhankelijkheid en geborgenheid

- ✖ Harlow:
 - Beroemd experiment met makaakaapje
 - Methode:
 - 8 aapjes, kort na geboorte bij moeder weg
 - Aapjes met twee poppen opgesloten
 - OV 1:
 - ▲ Mogelijkheid zacht tactiel contact (binnen proefdieren)
 - Zachte pop vs. harde pop
 - ▲ Voedselvoorziening (tussen proefdieren)
 - Harde vs. zachte pop
 - AV:
 - ▲ Tijdsduur fysiek contact met pop
 - ▲ Toevluchtsreacties schriktest
 - Resultaten:
 - Voorkeur voor zachte moeder
 - Conclusie:
 - Harlow stelde dat de zachte kunstmoeder meer was dan een comfortabele hangsteun. De aapjes kozen bij de schriktest vaker voor haar, hoewel de harde zoogmoeder niet alleen een objectief veilige hangplaats bood, maar bovendien cruciaal was voor hun biologische overleving

- Kritische evaluatie
 - Contactcomfort nodig voor gehechtheid?
 - ▲ Nee: ook gehechtheid zonder contactcomfort
 - ▲ Wel voorkeur voor zacht object
 - Contactcomfort voldoende voor gehechtheid?
 - ▲ Ja: liever zachte dan harde pop, ongeacht voeding
 - ▲ Nee: geen voorkeur zijde boven schuurpapier
 - Aangeboren reactie op zacht tactiel contact?
 - ▲ Nee: leercurve waarneembaar!
 - Contactcomfort $\bar{\partial}$ gezonde ontwikkeling?
 - ▲ Opgroeïende aap hangt hele dag aan pop
 - ▲ Met zachte pop opgegroeïd aapje agressiever

Waarom voorkeur zachte prikkels?

- ✖ Relevante vraag?
 - Harlow: primaire versterker → irrelevant
 - Nuttin: secundaire versterker → relevant
- ✖ Verklaring Nuttin (1980)
 - Gevolg van contactconditionering
 - Zachte prikkels gegenereerd door het zelf
 - Gehechtheid gebaseerd op mere exposure
- ✖ Argumenten
 - Zachte pop lijkt meer op proefdier dan harde pop
 - Zacht tactiel contact niet voldoende, moet op zelf lijken
 - Voorkeur vertrouwde boven niet-vertrouwde pop
 - Voorkeur warme/bewegende pop
- ✖ Harlows concept contactcomfort, dat samenhangt met de zachte tactiele prikkels van de sponzige kunstmoederhuid betekent meer dan een zintuiglijke voldoening of comfort biedende lig- en hangplaats. In een vergelijkbare studie met zachte kunstmoeders en levende makaakmoeders zag Harlow geen verschil tussen het affectieve gedrag van de aapjes
- ✖ Hij besluit dat zacht tactiel comfort heel belangrijk is voor de ontwikkeling, onderhouden en voorkomen van de kind-surrogaatmoederband. Verbazend is dat het voeden geen of een weinig belangrijke rol speelde in die ontwikkeling van die band
- ✖ De filiale band met de moeder werd voortaan gezien als een primair gegeven, een niet-aangeleerd sociaal responssysteem dat deel uitmaakt van de fundamenteel sociale natuur van de makaak

Contactcomfort een noodzakelijke voorwaarde voor aanhankelijkheid?

- ✖ Het is contactcomfort dat Harlow beschouwde als een noodzakelijke en voldoende voorwaarde voor de ontwikkeling van de sociale aanhankelijkheid
- ✖ Harlow vroeg zich af waarom de zachte moederschoot de onvoorwaardelijke draagster zou zijn van sociale aanhankelijkheid en geborgenheid. Zijn die tactiele prikkels de onvoorwaardelijke primaire determinanten van de sociale aanhankelijkheid en geborgenheid?
- ✖ Is contactcomfort noodzakelijk en is het zo dat het aanhankelijkheidsgedrag van het makaakje steunt op fundamenteel sociale natuurwetten?
- ✖ Persoonlijk stellen we dat de proefopzet van het basisexperiment van Harlow niet toeliet te concluderen dat contactcomfort een noodzakelijke voorwaarde was voor de ontwikkeling van sociale gehechtheid. Wel blijft het feit dat een aapje dat kan kiezen duidelijk voorkeur heeft voor de zachte moeder

- ✖ Harlow en Zimmermann:
 - Methode:
 - Vier aapjes werden vanaf de geboorte uitsluitend bij de harde of uitsluitend bij de zachte moeder opgevoed.
 - Resultaten:
 - Gemiddeld tactiel contact
 - ▲ Aapjes met zachte moeder hangen meer uren per dag aan hun kunstmoeder dan aapjes met harde moeder
 - ▲ Ontwikkeling van gehechtheid met harde moeder is trager
 - ▲ Gemiddelde met zachte moeder hoger dan gemiddelde met harde moeder
 - Schriktest:
 - ▲ Aapjes met harde moeder vinden ook veiligheid en geborgenheid
 - ▲ Gemiddelde met zachte moeder hoger dan gemiddelde met harde moeder
 - Conclusies:
 - Voeding, in contrast met contactcomfort, noch noodzakelijke, noch voldoende voorwaarde is voor de ontwikkeling van affectief gedrag.
 - Het is wetenschappelijk onverantwoord te stellen dat Harlow bewezen heeft dat contactcomfort een noodzakelijke voorwaarde is voor de ontwikkeling van sociale gehechtheid
 - Wat wel feiten blijven:
 - ▲ Indien keuze: liever zachte moeder
 - ▲ Bij harde moeder minder afhankelijk als bij zachte moeder

Een quasisociale analyse van het contactcomfort

- ✖ Contingentie met voedsel of drank is noch voldoende, noch noodzakelijk voor de ontwikkeling van sociale afhankelijkheid en geborgenheid
- ✖ De problematiek kunnen we herleiden tot de kernvraag naar de externe situationele oorsprong van een voorkeur voor zachte tactiele prikkels: Is er een fundamenteel onderscheid tussen de ontwikkeling van de gehechtheid aan het zelf versus de gehechtheid aan het of de andere?
 - Het eigen zelf is een voortdurend aanwezige prikkelbron. Elk gedrag dat leidt tot de productie van zachte prikkels zal dus verworven en in stand gehouden worden door zijn contingentie met zachte prikkeling
 - Wij stellen voor dat de sleutel van Harlows gehechtheidsgedrag niet ligt in contactcomfort als onvoorwaardelijke prikkel van een aangeboren sociaal responsstelsel, maar in de eerder ontstane voorkeur voor de tactiele prikkels van de eigen behaarde huid, waarmee het aapje relatief het meest herhaald contact had en die via prikkelveralgemening leidden tot gehechtheidsgedrag met andere tactiele prikkelende objecten
 - De als fundamenteel sociaal fylogenetisch overgeërfd afhankelijkheidsgedragingen zijn in hun psychologische ontwikkeling dus slechts quasisociaal als de gehechtheid aan een aspect van het eigen zelf de basis vormt voor de fenomenale afhankelijkheid aan het andere

Tekortkomingen aan de theorie van Harlow:

- ✖ Harlow stelde dat een aapje een kunstmoeder in gladde zijde nauwelijks aantrekkelijker vond dan een plankje met schuurpapier. Maar prikkelveralgemening van de eigen huid naar een katoenen kous lijkt veel waarschijnlijker
- ✖ Harlow stelde een voorkeur vast voor bewegende boven zachte statische kunstmoeders, maar wist dat niet te verklaren. In ons betoog past dit wel, want het aapje werd al voor de geboorte frequent blootgesteld aan kinesthetische prikkels
- ✖ Harlow had geen verklaring waarom het aapje voorkeur had voor de kalen houten bol boven de 'meer waarheidsgetrouwe' bol als moedergezicht. In ons betoog past dat wel: het aapje had zich via contactconditionering gehecht aan het kale gezicht
- ✖ Bij paniek liepen de aapjes eerst gewoon paniekerig weg vooraleer ze contacttroost of geborgenheid leerden vinden bij de 'moeder'. Deze individuele reacties kunnen we zien als gedragingen die tot een massaal contact met het eigen zelf leidden (= gedragen die tot een snelle productie van gehechtheidsprikkels leidden). Dat eigen zelf kan groter of meer uitgebreid worden als je op het eigen zelf gelijkende prikkelbronnen beschikbaar zijn die een uitbreiding van gehechtheid- en geborgenheidgedrag mogelijk maken
- ✖ Naar onze mening heeft Harlow aangetoond dat voeding geen noodzakelijke of voldoende voorwaarde is voor de ontwikkeling van afhankelijkheid of geborgenheid, maar niet dat zacht tactiel contact daar wel een fylogenetisch meegegeven noodzakelijke voorwaarde voor is
- ✖ Dat het schaap het lam meer aantrekt en het lam vaker kiest voor het schaap is te begrijpen vanuit de stelling dat de voorkeur voor de andere sterk bepaald wordt door een algemene psychologische wetmatigheid waarbij de omstandigheden ertoe leiden dat het individu gehecht raakt aan zelfproducerende prikkels die méér lijken op de prikkels die gegenereerd worden door de homosocius dan op prikkels die gegenereerd worden door de heterosocius

BLINDE EIGENLIEFDE EN BLOTE EIGENDOM

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

- ✖ Aanleiding tot ontdekking naamlettereffect
- ✖ Hypothese: behoren tot zelf maakt object aantrekkelijker
- ✖ Criteria voor stringente toets
- ✖ Onderzoeksparadigma's
 - Gejukte proefopzet
 - Selectie mooiste/lelijkste
 - Rangordening volledige alfabet
- ✖ Falsificatie alternatieve verklaringen naamlettereffect
 - Louter herhaald contact (en subjectief herhaald contact)
 - Plezier van de eerste schrijfprestaties
 - Herkenning initiaal (onder andere geen nationaal initiaal-letter effect)
- ✖ Naamlettereffect als impliciete meting zelfwaardering

Een onverwachte vraag en een ongewild intiem antwoord

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

Een veilig letterslot voor eigenliefde

- ✖ Het leek er dus op dat deelnemers een voorkeur hadden voor naamletters boven niet-naamletters
- ✖ Het naamlettereffect zou een nieuwe fundamentele determinant van affectieve voorkeur kunnen zijn

De lettervoorkeur: dé toegang tot een experimentele analyse

- ✖ Hypothese: het blote feit dat een object tot het Zelf behoort, is een voldoende voorwaarde opdat dit object aantrekkelijker zou worden. Dit impliceert dat eigendom van een object op zich een positief effect heeft op de affectieve band met de aantrekkelijkheid van dat object
- ✖ Vier criteria waaraan experimentele objecten moeten voldoen om bruikbaar te zijn in een sociaalpsychologische analyse van onze vraagstelling:
 - Het bezitten mag geen systematisch effect hebben op het gedrag van eigenaars versus niet-eigenaars.
 - Deelnemers moeten onderling verschillende objecten bezitten
 - Alle experimentele objecten moeten in alle andere opzichten onderling vergelijkbaar zijn
 - De manipulatie van de experimentele factor moet gebeuren zonder dat de deelnemer het door heeft

Een uitdagende, maar falsifieerbare hypothese

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

- ✖ Alluisi en Adams:
 - Methode:
 - Esthetische eigenschappen van visueel aangeboden geïsoleerde letters
 - Resultaten:
 - In Zajonc's verlengde: hoe hoger de frequentie van bloot herhaald contact (mere repeated exposure) met een letter, hoe aantrekkelijker deze letter wordt.
- ✖ Vervolgonderzoek: gekjutte proefopzet met lettersloten X en Y en proportie X en Y. Maar doordat er vaak letters overeenstemden tussen de deelnemers kon de nulhypothese niet verworpen worden.

Een ondubbelzinnig antwoord op een duidelijke vraag

- ✖ Vervolgonderzoek: de laagfrequente letters (Q, X, Y, Z) werden er tussen uit gelaten. Het onderzoek leverde een significant hoofdeffect op van de factor 'eigenaar versus niet-eigenaar'.
 - Uit onderzoek bleek dat de deelnemers niet in staat waren hun eigen naam cognitief te onderkennen in de letterparen.

Narcisme tot in de partikels van het affectieve zelf

Narcisme = een overwaardering van de eigen attributen

- ✖ Er zijn redenen om aan te nemen dat de grenzen van het cognitieve zelf niet samenvallen met die van het affectieve zelf. Het affectieve ondervoelt tussen eigen en niet-eigen elementen die het cognitieve zelf niet zo onderkent
- ✖ De mens ontwikkelt voorspelbare voorkeur- en verwerpingstheorieën in een universum van stimulouselementen waarvan hij vermoedt dat ze deel uitmaken van zijn affectieve Zelf

De universaliteit van een nog scherper naamlettereffect

- ✖ Hypothese: het blote feit dat een object (een naam) tot het zelf behoort, is voldoende opdat de kans stijgt dat de samenstellende elementen ervan de aantrekkelijkste worden van de hele verzameling elementen.
 - Internationaal onderzoek: naamlettereffect in de eigen moedertaal
 - Er werd gevraagd om uit een hele reeks van prikkels de 6 meest aantrekkelijke letters te omcirkelen
- ✖ Predictie: de kans dat een letter omcirkeld wordt als een van de 6 aantrekkelijkste letters van het hele alfabet is groter als hij behoort tot de naam van de deelnemer dan als de identieke letter niet behoort tot de naam van de deelnemer
- ✖ Resultaten:
 - Veralgemeenbaarheid van het naamlettereffect
 - Samenvattende quote: "Japanners leren misschien meer praten en zingen over de eigen groep, maar verraden evengoed als westerlingen hun eigenliefde als ze kiezen tussen objecten die ogenschijnlijk niets te maken hebben met een affectieve discriminatie tussen het zelf en niet-zelf

Consolidatie van een theoretische interpretatie

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

Alternatieve interpretaties:

Louter eigendom of louter herhaald contact?

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

- ✖ Door het totale visuele contact met letters is het zo goed als verwaarloosbaar te stellen dat het naamlettereffect veroorzaakt wordt door 'louter herhaald contact'
 - ✖ Er was geen verband tussen de grootte van het naamlettereffect en het al dan niet repeterend zijn van naamletters
 - ✖ Het naamlettereffect treedt zowel op bij laagfrequente als bij hoogfrequente aanbiedingen van letters
- Deze 3 argumenten pleiten ervoor dat het naamlettereffect louter eigendom is en niet louter herhaald contact

Louter eigendom of plezier van de eerste schrijfprestatie?

Gefalsifieerde predicties dat het naamlettereffect te maken heeft met plezier aan de eerste schrijfervaring:

- ✖ De relatieve voorkeur voor naamletters is het grootst kort na de eerste lustverwekkende schrijfervaring
- ✖ Het naamlettereffect mag niet optreden bij het aanleren van een tweede alfabet

Beide predicties zijn gefalsifieerd → Louter eigendom wint

Slotopmerking over blote eigendom

Collectieve afwezigheid van pure-eigendomeffecten:

- ✖ Geen spoor voor een 'nationaal initiaal-lettereffect'
- ✖ De vaststellingen suggereren dat individuele eigendom meer allesdoordringende affectieve effecten heeft dan collectieve eigendom of het toebehoren aan de eigen groep

Twee nog niet besproken vaststellingen:

- ✖ Het naamlettereffect was gemakkelijker te verkrijgen via de verwerping van de minst aantrekkelijke letters dan via de keuze voor de aantrekkelijkste letters
- ✖ Het naamlettereffect was sterker als in de gekjute proefopzet de laagfrequente letters QXYZ wel gebruikt werden als camouflageletters

Hoe valt dit te verklaren?

- ✖ Door het fenomeen van collectieve uitsluiting dat gepaard gaat met een gebrek aan consensus over uitverkiezing (= affectieve asymmetrie) → Mensen zijn het meer eens over wat ze niet willen dan over wat ze wel willen
 - Dit effect is in elke onderzochte taal vastgesteld
- ✖ Het effect van blote eigendom lijkt sterker dan dat van bloot herhaald contact

De spannende lotgevallen van een verrassend fenomeen...

- ✖ De laatste jaren staat het naamlettereffect vooral in de belangstelling als mogelijke determinant van hetero- en homosociale gehechtheid en als een impliciete of indirecte meting van zelfwaardering
- ✖ Het gaat niet meer om gehechtheid tegenover een ander die op een opvallende dimensie lijkt op het zelf, maar om gehechtheid tegenover een ander die een attribuut bezit waarvan de fundamentele bouwstenen ook de bouwstenen zijn van een eigen attribuut
- ✖ De conclusie van de auteurs komt er op neer dat autosociale gehechtheid tot in de kleinste partikels van het eigen zelf kan bijdragen tot homosociale gehechtheid
- ✖ Inter-individuele verschillen in het naamlettereffect zijn mogelijk een symptoom van verschillen in de sterkte van de gehechtheid aan het eigen zelf. Of nog een stap verder, voor zelfwaardering

HERHAALD CONTACT EN DE GRENS MET HET OF DE ANDERE

Visuele geborgenheid

- ✖ Zajoncs, Markus en Wilson:
 - Probeerden een brug te slagen tussen een imprintingbenadering (= plotse gehechtheid die tijdens de gevoelige periode ontstaat aan het eerste bewegende object) en de geleidelijke ontwikkeling van een filiale band door herhaald contact
 - Methode:
 - Kuikens worden geboren in donker en blijven daar gedurende hele proefopzet
 - Aangeboden prikkels zijn vier soorten objecten: groene kegel, rode balk, gele bol en blauwe wigvormige balk
 - OV: frequentie van aanbieding objecten:
 - ▲ Controle conditie: geen enkel object
 - ▲ Experimentele condities: 0 (vreemde moeder), 2 (lage frequentie), 8 (midden frequentie) en 32 (hoge frequentie)
 - Telkens een aanbieding van 25 minuten en 5 minuten ertussen
 - AV: noodgepiep tijdens testfase (koude temperatuur) van 13 minuten
 - Resultaten
 - Controle conditie: geen verschil in aantal noodgepiep tijdens aanwezigheid of tijdens afwezigheid van objecten
 - ▲ Verlicht object heeft van nature geen kalmerende invloed op noodgepiep van kuikentjes
 - Experimentele conditie: bij alle kunstmoeders sterk verminderd (evenveel) noodgepiep
 - Verklaring: Waarom ook vreemde moeder troost?
 - Tijdens eerste levensdag: onvermijdelijke contiguiteit tussen warme kooitemperatuur en de visuele prikkels van de laag-, midden- en hoogfrequente moeders.
 - Via prikkelveralgemening
 - Dus: iets nieuws kan dus wel voor warme geborgenheid zorgen en dat helemaal niet op voorwaarde dat dit nooit eerder gezien object lijkt op iets moederachtigs of dat het van nature uit aversieve kou zou doen afnemen, maar wel op voorwaarde dat het individu door omstandigheden de kans kreeg voorafgaandelijk herhaalde malen blootgesteld te worden aan iets zichtbaars

Een verborgen sociaalpsychologische kernvraag

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

H 5: ATTITUDES of GEDRAG?

WAT ZIJN ATTITUDES?

Eigenschappen van attitude:

- ✗ De attitude als interne dispositie, instelling of mentaliteit verwijst naar een veronderstelde interne werkelijkheid, die aparte eigenschappen heeft en die zich lenen tot externe beïnvloeding en verandering in de ene of andere richting
- ✗ Niet erfelijk, maar verworven door vroegere ervaringen en vooral door vroeger sociaal beïnvloed gedrag dat op de één of andere manier verband houdt met het object van de betreffende attitude
- ✗ We kunnen een attitude verwerven ten opzichte van onverschillig welk object dat niet uit zichzelf, op dwingende wijze, vaste evaluatief gekleurde reacties ontlokt.
- ✗ Attitude enkel invloed op de evaluatieve aspecten van het gedrag, voor zover het gedrag symptomen vertoont van waardering.
- ✗ De evaluatieve aard van door ervaring verworven interne gedragsdisposities
- ✗ Er is een evaluatieve prikkel- en responsveralgemening

De causale determinerende beïnvloeding van het gedrag door de attitude kan zowel van dynamische als van richtinggevende aard zijn:

- ✗ Dynamisch: door zijn activerende rol zou de attitude bepalen dat er een bepaalde stimulus überhaupt gereageerd wordt
- ✗ Richtinggevend: de attitude de evaluatieve richting van de reactie bepalen

Klassiek begrip attitude

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

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

- ✗ Opmerking: er is een georganiseerd systeemkarakter van de cognitieve, affectieve en conatieve dispositie
→ een wijziging in één bepaalde dimensie niet alleen deze dimensie wijzigt maar ook invloed kan hebben op de andere dimensies

Determinant van evaluatief gedrag:

- ✗ De intra-individuele consistentie of stabiliteit van evaluatief gedrag binnen een bepaalde persoon bij wisselende situaties en de interindividueel soms sterk verschillende gedragingen bij constante situatie kan slechts verklaard worden door beroep te doen op een zogenaamd interne eigenschap van persoon
- ✗ Attitude: P reageert pro of contra X omdat P een pro- of contra-attitude heeft ten opzichte van object x. Enkel invloed op evaluatieve aspecten van gedrag.

Object: het object kan zowel sociaal als niet-sociaal zijn

Eigenschappen van interne gedragsdispositie, 3 basisdimensies:

- ✗ Cognitieve dimensie: de evaluatieve aspecten van de cognities over het attitude object, met name de gunstige of ongunstige dingen die persoon weet, meent te weten of gelooft over het object.
- ✗ Affectieve dimensie: de evaluatieve aspecten van alle emoties en affecten van persoon in verband met het attitudeobject verbonden zijn.
- ✗ Conatieve dimensie: de evaluatieve aspecten van de meer op concreet gedrag betrekking hebbende intenties of al wat persoon bereid zou zijn te doen, bewust nastreeft of wenst in verband met het attitudeobject

Elk gedrag individu is resultante van twee categorieën determinanten: fylogenetische + ontogenetische

Enkele implicaties

- ✗ Voor de wetenschappelijke verklaring van gedrag
- ✗ Bijdragen tot de verklaring van evaluatief open gedrag
- ✗ Controleren + voorspellen evaluatief open gedrag
- ✗ Interne, evaluatieve dispositie → duurzame determinant van verscheidenheid aan
 - Gedragingen in wisselende situaties: economische + efficiënte methode
 - Om waarderelevante gedragingen op duurzame wijze te veranderen
- ✗ Evaluatieve prikkel- en responsveralgemening van attituderelevante objecten + gedragingen
- ✗ Als je gedrag wil veranderen, verander dan de attitude

METING ATTITUDES

Verbale zelfbeschrijvingen als meting van attitudes

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

Verbale zelfbeschrijvingen en open gedrag

- ✗ Wicker: voorspelbaarheid open gedrag op basis van attitudemetingen
 - Meestal geen significant verband tussen open gedrag en attitudemeting
- ✗ Ajzen en Fishbein: betekenis attitudes en vooral de conatieve dimensie ervan voor voorspellen en verklaren sociaal gedrag
 - Theory of reasoned action (verklaarbaar en voorspelbaar vanuit attitude): meten van attitude ten opzichte van specifiek evaluatief open gedrag in specifieke situatie
 - Attitude is afhankelijk van de evaluatieve waarde van mogelijke gevolgen van gedrag en waarschijnlijkheid van die gevolgen
 - Evaluatieve stimulus- responsveralgemening telt niet meer
 - Belangrijke determinant is de subjectieve/sociale norm van het gedrag (Wat anderen wenselijk achten, hoe belangrijk het individu hun mening acht)
 - Theory of planned behaviour → toevoeging 3de determinant: subjectieve macht
- ✗ Volgens deze twee theorieën bepalen de attitude en subjectieve norm het gedrag niet rechtstreeks, wel de gedragsintentie. Enkel subjectieve macht zou het gedrag rechtstreeks beïnvloeden
- ✗ Meest dominante attitude bepaalt hoe iemand de situatie beoordeelt
- ✗ Zou de verbalen attitudemeting open evaluatief gedrag dan voorspellen? → Allerlei onderzoeken suggereren van niet
- ✗ Inconsistentie tussen evaluatief open verbaal gedrag en evaluatie open niet-verbaal gedrag → beide klassen van gedrag worden bij onderstelling in belangrijke mate bepaalds door contingentie tussen interne en externe antecedente omstandigheden, gedragingen en gevolgen van die gedragingen en de versterkingscontingenties voor open evaluatief gedrag kunnen zeer verschillen van die van verbaal zelfbeschrijvend gedrag
- ✗ Evaluatief beschrijvend woord staat los van de fysische realiteit
- ✗ Maatschappelijk is enkel open moreel en evaluatief gedrag van tel

ATTITUDEVERANDERING OF GEDRAGVERANDERING?

- ✗ Invloed overredende communicatie op attitudeverandering wordt nog altijd bestudeerd vanuit de eigenschappen van de basiscomponenten van communicatie: zender, boodschapper en ontvanger
- ✗ Factoren die de geloofwaardigheid van de communicator of zender verhogen, bevorderen attitudeverandering bij ontvanger
- ✗ Inhoud en structuur van de boodschap speelt rol bij attitudeverandering
- ✗ Meestal is de emotionele toestand van de ontvanger van invloed op attitudeverandering

Festingers cognitivedissonantietheorie

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

Enkele vaststellingen

Experiment 1: postbeslissingsexperiment.

- ✗ Brehm:
 - Postbeslissingsexperiment
 - Onderzoekshypothese:
 - Leidt het kiezen tussen 2 objecten tot een verandering? Zo ja, welke richting?
 - Zal de grootte van de verandering in de evaluatie van het gekozen en het verworpen alternatief dan afhangen van de grootte van het initiële evaluatieve verschil tussen de alternatieven?
 - Methode:
 - Studentes die meewerken aan een consumentenonderzoek kregen uitleg over acht waardevolle objecten
 - Eerste/predecisiemeting: Van elk object de aantrekkelijkheid aanduiden op een 8 – punten schaal
 - Daarna als dank voor haar medewerking een geschenk kiezen uit twee door de proefleider aangeduide alternatieven
 - Daarna nog enkele teksten + formulieren doornemen
 - Postbeslissingsmeting: Tweede evaluatie van de objecten
 - Conditie
 - ▲ Twee condities waarbij de deelnemers tussen de twee alternatieven, telkens was er een object dat de deelnemer initieel positief had gewaardeerd.
 - De proefleider bood twee initieel dicht bij elkaar gelegen objecten aan
 - De proefleider bood twee initieel ver uit elkaar gelegen objecten aan
 - ▲ Controleconditie waarbij de deelnemers een door de proefleider gekozen geschenk kregen
 - Resultaten:
 - Na de keuze werd het verkozen alternatief positiever en het verworpen negatiever geëvalueerd dan voor de keuze
 - Bij deelnemers uit controleconditie bleef de aantrekkelijkheid ongewijzigd (manipulatiecheck)
 - Na de beslissing was zowel de toename van de aantrekkelijkheid van het gekozen alternatief als de vermindering van de aantrekkelijkheid van het verworpen alternatief groter als de objecten oorspronkelijk allebei ongeveer even aantrekkelijk waren dan als het ene alternatief duidelijk minder aantrekkelijk was dan het andere
 - Conclusie:
 - Vrije keuze is meer effect dan affectieve discriminatie

✖ Aronson en Carlsmit:

- Verleidingsexperiment
- Methode:
 - Vierjarige peuters individueel gedurende korte tijd met vijf nieuwe stukken speelgoed
 - Na vergelijking de speeltjes in orde van aantrekkelijkheid gerangschikt had
 - Proefleider laat het 2^{de} meest aantrekkelijke stuk op tafel liggen en spreidt de overige stukken uit over de vloer
 - Dan verlaat hij even de kamer
 - Conditie:
 - ▲ Experimentele conditie: ze mochten van de proefleider met eender welk speelgoed spelen, behalve hetgeen op tafel
 - Gedreigd met milde straf
 - Gedreigd met zware straf
 - ▲ Controleconditie : geen sprake van verleiding → proefleider nam 2^{de} aantrekkelijkste stuk met zich mee als hij de kamer verliet
 - Na zijn terugkeer had het kind even de kans om opnieuw even met het stuk speelgoed te spelen → attitude tegenover speelgoed opnieuw gemeten
- Resultaten:
 - In geen enkel conditie werd het verbod verbroken
 - In de conditie met de milde straf waren er enkelen die het verboden speelgoed bij de 2^{de} meting minder hoog rangschikte, in de andere condities deed niemand dat
- Conclusie:
 - Verboden vrucht enkel voor de deelnemers in de dreiging met milde straf conditie gemiddeld minder aantrekkelijk geworden was

✖ Festinger en Carlsmith (1959)

- Leugenexperiment/dollarexperiment
- Methode:
 - Eerste fase: elke deelnemer verwierf een ongunstige attitude tegenover individueel uitgevoerde zinledige taak die zeer eentonig en vermoeiend was
 - Tweede fase → teggenattitudinaal gedrag: op een geloofwaardige wijze toebrengen om een student (die op haar beurt dezelfde taak voorgeschoteld zou krijgen) te vertellen dat hij de taak heel plezierig, aangenaam, boeiend, intrigerend en spannend had gevonden
 - ▲ OV: Twee beloningscondities
 - 1 dollar
 - 20 dollar
 - Derde fase: afhankelijke variabele wordt gemeten → attitudeverandering tegenover de taak waarover de deelnemer een leugen of contra-attitude had gedebiteerd
 - ▲ Onderzoekers veronderstelden dat ze geen positieve houding hadden ten opzichte van attitudeobject en dat de attitude zou veranderen na beloning
 - Controleconditie: onderzoek verliep op identieke wijze, ze moesten echter niet liegen en kregen geen beloning
- Resultaten:
 - Deelnemers die één dollar hadden gekregen: attitude in positieve zin gewijzigd
 - Score van deelnemers die één dollar hadden gekregen verschilt significant van de score van deelnemers die 20 dollar hadden gekregen
 - Score van deelnemers die 20 dollar hadden gekregen verschilt niet significant van de score van de controleconditie
- Conclusie:
 - Als de mensen dik betaald werden om een vervelende taak als boeiend te verkopen, zal die leugen weinig of geen invloed hebben op hun persoonlijke appreciatie of evaluatie van die taak, maar als ze diezelfde leugenachtige rol spelen tegen een lage beloning zullen ze die vervelende taak meer aantrekkelijk gaan vinden, met andere woorden zelf beginnen te geloven in de eigen leugen
 - Omgekeerd evenredig verband tussen de grootte van de beloning en de grootte van de attitudeverandering

- ✖ Cohen:
 - Onoprecht-pleidooi experiment
 - Methode:
 - Eerste fase: Voorafbestaande attitude in tegenstelling tot gecreëerde attitude → ongunstige attitude ten aanzien van politietussenkomst op campus
 - Tweede fase → contra-attitudinaal gedrag:
 - ▲ Pleidooi schrijven ten gunste van de politietussenkomsten
 - ▲ Ov: Vier verschillende beloningscondities
 - 50 cent
 - 1 dollar
 - 5 dollar
 - 10 dollar
 - ▲ Controleconditie: niet verzocht een opstel te schrijven en kregen ook geen beloning
 - Derde fase: afhankelijke variabele wordt gemeten
 - Resultaten:
 - Conditie waarin deelnemers 5 en 10 dollar krijgen verschillen niet significant van de andere condities
 - De conditie waarin deelnemers 50 cent krijgen verschilt significant van de condities waarin deelnemers 1 en 5 dollar krijgen
 - De condities waarin deelnemers 1 dollar krijgen verschilt significant van de conditie waarin deelnemers 10 dollar krijgen
 - Conditie waarin deelnemers 5 en 10 dollar en geen beloning kregen verschilden niet van elkaar
 - Conclusie:
 - Hoe minder mensen betaald worden om een contra-attitudinaal gedrag uit te brengen, hoe meer ze hun attitude veranderen in de richting van de misleidende communicatie
 - Bevestiging van omgekeerd lineair verband tussen grootte van de beloning en grootte van de attitudeverandering na een onoprecht pleidooi

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

Cognitieve dissonantie en dissonantiereductie.

Wat is cognitieve dissonantie?

- ✖ Algemeen: een onaangename, aversieve toestand die een persoon zal motiveren om de bestaande dissonantie te reduceren. Deze omschrijving is niet specifiek genoeg
- ✖ Het verwijst ook naar een bepaalde soort relatie tussen twee cognitieve elementen. Die cognitieve elementen of cognities kunnen zowel betrekking hebben op attitudes en op gedrag van het eigen zelf als op die van de andere of het andere.
- ✖ Er zijn drie soorten relaties de aard van de relatie wordt bepaald vanuit het standpunt van persoon:
 - Dissonant: uit de ene cognitie volgt het tegengestelde van de andere
 - Consonant: uit de ene cognitie volgt de andere
 - Irrelevant: noch consonant, noch dissonant
- ✖ De grootte van dissonantie of consonantie wordt bepaald door:
 - De belangrijk, welke waarde de persoon eraan hecht
 - De gewogen proportie van alle relevante relaties (de consonante en dissonante) die betrekking hebben op beide cognitieve elementen. Men spreekt dan ook van de totale grootte van dissonantie
 - Hoe belangrijker of talrijker de consonante relaties met bv. cognitie A of B, hoe kleiner de totale dissonantie van hele cognitieve systeem voor A en B. Hoe groter de beloning, hoe belangrijker en de cognitie over beloning wordt, hoe kleiner de dissonantie is tussen A en B → weinig tot geen attitudeverandering

Dissonantiereductie: Hoe kan die hypothetische variabele gemanipuleerd worden?

- ✖ De sterkte van de druk tot dissonantiereductie is rechtstreeks afhankelijk van de totale grootte van de dissonantie
- ✖ Dissonantiereductie = proces dat leidt tot een wijziging in de cognitieve elementen

- ✖ Wat wijzigt?
 - Is afhankelijk van de weerstand tegen verandering
 - De weerstand tegen verandering wordt meebepaald door de weerstand van de realiteit. Hoe minder die realiteit veranderbaar of beïnvloedbaar is door een persoon, hoe minder gemakkelijk het cognitieve element over die realiteit kan gewijzigd worden
 - Cognities over attitudes zijn meer beïnvloedbaar
 - Omgevingscognities zijn bestendiger dan gedragscognities
 - Cognities over publiek uitgebracht gedrag zijn meer bestand tegen verandering dan private cognities
 - De grootte van de weerstand tegen verandering van het minst bestendige element, zal de maximumdruk van de totale dissonantie uitmaken.
- ✖ Hoe wijzigt het?
 - De richting van de voorspelde attitudeverandering zal zodanig zijn, dat de veranderde cognitie over de private attitude meer consonant (of minder dissonant) zal worden met de cognitie over het open gedrag
 - Dit maakt het stellen van concrete hypothesen mogelijk

Theoretische verklaring van de postdecisie- en verleidingsexperimenten

Dissonantiereductie na het nemen van een beslissing

- ✖ Als individu kiest tussen twee of meer aantrekkelijke objecten, heeft elk alternatief zowel een positieve als een minder positieve of zelfs negatieve eigenschappen
- ✖ Nadat het individu een object gekozen heeft, ontstaat er dissonantie tussen het cognitieve element over open gedrag
- ✖ Dissonantie kan niet gereduceerd worden door een wijziging van het cognitieve element over het open gedrag
- ✖ Voorspelde strategie voor dissonantiereductie is een wijziging van de cognitieve elementen die minder bestand zijn tegen verandering:
 - Het minder positief waarderen van de aantrekkelijkste eigenschappen van het verworpen alternatief en/of het verdoezelen van de negatieve aspecten ervan
 - Het meer beklemtonen van de positieve aspecten van het verkozen alternatief en/ of verdoezelen van de negatieve aspecten ervan
- ✖ Als symptoom van dissonantiereductie verwachten we een negatieve herwaardering van het verworpen alternatief en een positieve herwaardering van het verkozen alternatief en dissonantietheorie voorspeld ook dat de discriminerende herwaardering van of de tegengestelde attitude verandering ten opzichte van objecten groter is als het initiële evaluatieve verschil tussen objecten kleiner was

Dissonantiereductie na het weerstaan van bekoring

- ✖ Volgens deze visie is het voldoende dat iemand iets niet kan bemachtigen, opdat het onbereikbare object als meer aantrekkelijk in plaats van geringschattend beoordeeld zou worden
- ✖ Experiment van Aronson en Carlsmith: Omdat het individu er door de omstandigheden toe gebracht werd niet met het verboden stuk speelgoed te spelen, wordt de bekoorlijkheid van het verbodene door de deelnemer zelf vooral afgezwakt als die deelnemer weinig dwingende (door de externe situatie toegeleverd) redenen had om het verbod op te volgen
- ✖ Als met succes minimale druk toegediend wordt om tegen de eigen attitude in een gedrag niet te vertonen, verandert de private attitude in een richting die het verbod uiteindelijk overbodig maakt (= internalisering van sociale normen)

Toetsing van Festingers verklaring voor attitudeverandering

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

- ✖ Gevolgen van beslissingen
- ✖ Effecten van gedwongen inwilliging (forced compliance)
- ✖ Vrijwillige en onvrijwillige blootstelling aan informatie
- ✖ Sociale beïnvloeding en massabeïnvloeding

Festingers paradigma van de gedwongen inwilliging onderscheidt zich echter in minstens vier opzichten van het klassieke onderzoek naar attitudes

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

Kritische heruitvoering leugenexperiment

- ✖ Alle experimenten bestonden telkens uit twee of meer experimentele contra-attitudinale inwilligingcondities met kleine en grotere beloningen en een controleconditie zonder inwilliging en zonder beloning
- ✖ A-B-C proefopzet is geen adequate toets voor Festingers theorie
 - Vaak complexe proefsituatie → twee belangrijke cognitieve elementen die een dissonante relatie met elkaar onderhouden: a en b
 - Relatie tussen deze twee elementen is centrale dissonantie of cognitieve spilrelatie x-y waarbinnen de onderzoeker veronderstelt cognitieve dissonantie opgewekt te hebben
 - Beloning levert cognitief element op dat consonant is met b, maar een hoge beloning is door haar grotere belang meer consonant dan een lage beloning: de totale dissonantie kleiner is als de beloning groter is
 - Controleconditie is misleidend → het ging om een conditie waarin de attitude werd gemeten zonder dat de deelnemers blootgesteld waren aan enig aspect van de complexe experimentele situatie
 - Conditie die een referentiepunt opleverde voor het ondubbelzinnig afleiden van de richting waarin de attitude in de experimentele condities veranderde, maar deze conditie bood geen adequate controle op de factoren die deze verandering veroorzaakte
 - Verkiezen van de term basislijnconditie als vergelijkingsbasis

- ✖ Voor adequate toets van de voorspellingen, zijn volgende controlecondities nodig:
 - Om te kunnen aantonen dat de verkregen effecten verband houden met de centrale dissonantietheorie tussen a en b moet de proefopzet controlecondities bevatten waarin alle factoren gelijk blijven, behalve dat centrale dissonantie niet opgewekt kan worden.
 - Als getoetst moet worden dat de verkregen effecten verband houden met de consonante rol van de beloning, moet de proefopzet ook controlecondities bevatten waarin alle factoren gelijk zijn, behalve dat er geen beloning wordt gegeven.

Nuttin

- ✖ Dissonante en consonante inwilligingscondities inwilligingscondities
- ✖ De Leuvense deelnemers noemden de proeftaak in alle condities vervelender → wijst erop dat ze een minstens even negatieve attitude hadden tegenover de proeftaak
- ✖ De attitudeverandering is in de condities met lage vs. hoge beloning voor dissonante inwilliging wel in de richting lag van het dissonante effect van Festinger en Carlsmith, maar het verschil was niet significant
- ✖ Opvallendste resultaat trad op in de consonante inwilligingconditie: de deelnemers die een lage beloning kregen om te zeggen dat de vervelende taak vervelend was, evalueerde de taak significant positiever dan degene die ene hoge beloning kregen → sceptisch staan ten opzichte van de rol van de totale dissonantie in het systeem rond de cognities over de private attitude en open gedrag
- ✖ Dissonante inwilligingconditie zonder beloning: De beloning schept een element dat consonant is met het cognitieve element over het open gedrag. Daarom moet een dissonante inwilliging zonder beloning tot een grotere totale dissonantie leiden dan een dissonante inwilliging met kleine beloning. De gemiddelde attitudeverandering in de dissonante geen beloningsconditie was echter identiek aan die in de dissonante hoge beloningsconditie
- ✖ Vraagtekens:
 - Moeilijk om de kleine beloning als licht consonant element te zien
 - Moeilijk om de grote beloning te zien als een belangrijk consonant element
 - Moeilijk de kleine beloning te zien als net voldoende druk om een inwilliging uit te lokken

Audio- en video experimenten

- ✖ Nuttin slaagde er niet in om het door cognitieve dissonantietheorie voorspelde effect van de beloning na dissonante inwilliging te repliceren
- ✖ Festinger wees erop dat de grootte van de dissonantie afhing van het belang van de betrokken cognitieve elementen
- ✖ Helmreich en Collins
 - Methode:
 - Het identificeerbare karakter van een pleidooi manipuleren
 - Deelnemers werken mee bij het klaarmaken van een video- of audioband voor studenten die les kregen over geboorteregeling
 - Men wist op voorhand dat de deelnemers erg tegen staatsinmenging in gezinsplanning waren
 - Deelnemers moesten een kort onoprecht pleidooi aan de hand van standpunten
 - Deelnemers die toevallig terechtkwamen in de conditie waarbij een lage beloning werd aangeboden om zich vrijwillig en herkenbare wijze te lenen tot datzelfde geveinsde pleidooi is meest dramatische attitudeverandering
 - Bedoeling een zo hoog mogelijke totale dissonantie te scheppen door met belangrijke cognities te werken → behandeling van deelnemers te doen aansluiten bij een belangrijke realiteit uit hun leven
 - Resultaten:
 - Kort pleidooi tegen hoge (2,5 dollar) of lage (50 cent) beloning hielden voor een audio-opname, verschilde het effect op de attitude niet in functie van de beloning
 - Conclusie:
 - Schijnbaar diepgewortelde attitude grondig kon worden beïnvloed.

✖ Nuttin en Beckers:

- Onderzoeksvraag:
 - Is het mogelijk onder minimale beloningsvoorwaarden een belangrijke attitude te beïnvloeden in de richting van het contra-attitudinale pleidooi?
 - Is het effect groter als de identificeerbaarheid van de verdediger maximaal is?
- Methode:
 - Dekmantel: experiment over het effect van stimulerende en kalmerende middelen op concentratie
 - Attitudeobject: examensysteem
 - ▲ Belangrijk voor de deelnemers
 - ▲ Argumentatie pro en contra mogelijk
 - ▲ Populatie van deelnemers zeer homogeen qua attitude er tegenover → sterk of zeer sterk anti
 - AV: meting van de private attitude tegenover het oude examensysteem
 - Twee experimentele condities met een lage beloning (20BEF) voor een contra-attitudinaal pleidooi pro het oude examensysteem
 - ▲ Identificeerbare televisieopname
 - ▲ Anonieme radio-opname
 - Eerst pseudo-experiment, dan toevallig contact met programmamaakster (maximale keuzevrijheid)
 - ▲ Kwartier om pleidooi voor te bereiden
 - ▲ Daarna registratie en opnieuw beluisteren (→ half uur blootgesteld aan eigen pleidooi)
 - ▲ Attitudemeting: positie aanduiden op schaal
 - Enkele weken later nog een attitudemeting
- Resultaten:
 - Controleconditie: niemand beoordeelde het oude systeem gunstiger dan sterk anti
 - In de experimentele condities noemden minder deelnemers zich sterk anti, sommige noemden zich zelfs neutraal of pro
- Conclusie:
 - De experimentele behandeling veroorzaakt een verandering in een belangrijke attitude van de deelnemers → in de richting van het gehouden pleidooi.
 - Het effect van de tv behandeling verschilde niet van de radiobehandeling

Radiopleidooi, centrale dissonantie en beloning.

✖ Nuttin en Beckers

- Methode:
 - Vier experimentele condities werden toegevoegd aan proefopzet
 - ▲ Pro-attitudinale pleidooiconditie waarin niet over een beloning gesproken werd → geen creatie van centrale dissonantie
 - ▲ Hoge beloningsconditie= 200 BEFvoor contra-attitudinaalpleidooi
 - ▲ Identieke conditie waarin niet over een beloning werd gesproken (0 BEF)
 - ▲ Identieke relatie deprivatie conditie, op het moment waar de proefleidster normaal over geld zou spreken, ze zich verontschuldigde omdat de deelnemer in tegenstelling tot de rest geen financiële vergoeding zou krijgen omdat de voorziene fondsen op waren
 - Relatieve deprivatie is een element dat volgens de cognitieve dissonantietheorie niet licht consonant maar dissonant was met de inwilliging en dat moeilijk gezien kon worden als een externe minimale druk om het verzoek in te willigen

- Resultaten
 - Hoe kleiner de beloning, hoe groter de attitudeverandering in de richting van het contra-attitudinale pleidooi
 - Festingers verklaring moet echter opnieuw in vraag worden gesteld door resultaten in andere condities
 - ▲ Gemiddelden contra-attitudinale 0 en 200 bef condities vielen samen zodat het moeilijk werd om de grote beloning toe te kennen
 - ▲ Omdat geen beloning nog minder consonant was dan ene kleine beloning, voorspelde de theorie meer attitudeverandering in de 0 bef conditie dan de 20 bef conditie. De resultaten waren echter in de tegengestelde richting
 - ▲ Weten dat je niet betaald wordt, terwijl anderen wel betaald worden is duidelijk dissonant met de inwilliging van het verzoek tot die medewerking. → attitudeverandering echter analoog met volgens Festingers minimale consonante beloning
 - ▲ Het aantal deelnemers dat de medewerking weigerde, verschilde niet van de in lage en hoge beloningscondities. “net genoeg om beloning uit te lokken” → geen evidentie.
 - ▲ Centrale dissonantie → geen significant verschil tussen 0 bef condities met en zonder centrale dissonantie
- Conclusie:
 - Onderzoek bood geen experimentele steun voor de meest fundamentele onderstellingen van de klassieke cognitivedissonantietheorie-interpretatie voor attitudeverandering na gedwongen inwilliging

Onstellende beloning en blaam

- ✗ Triviale beloning → eigenlijk onstellende beloning
- ✗ Uit nieuwe experimenten over traditionele examensysteem was gebleken dat de relatieve deprivatiebehandeling een even sterk effect sorteerte in een proefsituatie waarin geen sprake was van een publiek radiopleidooi
- ✗ Experiment:
 - Methode:
 - Pleidooisituatie die analoog was aan experiment Cohen (politieoptreden)
 - Pseudo-proefexperiment werd achterwege gelaten → onderzoek over examensysteem
 - Pleidooi blijft anoniem
 - Na kwartier werd het pleidooi opgenomen en herbeluistert
 - Op verzoek van de studenten hadden ze twee maanden voor de gewone zittijd een schriftelijk examen psychologie afgelegd. Dit examen was achter de rug toen het experiment plaatsvond. Tijdens de sessie deed de proefleidster alsof ze terloops even in de documenten met examenpunten bladerde en toevallig vaststelde welk resultaat de deelnemer had behaald
 - ▲ In twee controlecondities stelde ze zagezegd vast dat de student ofwel geslaagd ofwel niet geslaagd was
 - Vragen over eerlijkheid: Vinden het oneerlijk als studenten extra punten zouden krijgen voor hun medewerking en zouden zelf deze beloning niet aanvaarden
 - ▲ In de cruciale experimentele condities kreeg iedereen te horen dat ze niet geslaagd waren. De deelnemer kreeg de kans om te kiezen tussen een niet nader bepaalde geldelijke beloning of de onvoldoende te wijzigen in een voldoende (dit werd beschouwd als een hoge, consonante beloning)
 - In de ene experimentele conditie bood ze dit net aan voordat de deelnemer zijn pleidooi zou doen
 - In de andere bood ze dit net aan na het gehouden pleidooi

- Resultaten:
 - De attitudeverandering in de conditie waarin de deelnemer de oneerlijke examenpunten kreeg voordat hij zijn instemming betuigde met het houden van een contra-attitudinaal pleidooi was gemiddeld tussen neutraal en eerder pro
 - De attitudeverandering in de conditie waarin de deelnemer de oneerlijke examenpunten kreeg na het contra-attitudinaal pleidooi was gemiddeld rond neutraal
 - Dit was telkens significant hoger dan bij deelnemers die alleen informatie kregen over hun goede of slechte score, maar die geen pleidooi hadden gehouden
- Conclusie:
 - Eerlijke attitude van deelnemers uit de controleconditie staat in contrast met oneerlijk gedrag van deelnemers uit experimentele condities
 - Een ontstellend hoge beloning volstond om een drastisch effect te realiseren in de richting van het onoprecht pleidooi
 - Met een beloning die groter was dan een geldelijke beloning verkreeg men een attitudeverandering die analoog was met het klassieke lagebeloningseffect
 - Effect wordt mee veroorzaakt door het ontstellende karakter van de situatie waarin de attitude gemeten wordt
- ✕ Miller en Levy:
 - Zwaarlijvige vrouwen die zogezegd onopzettelijk door pseudodeelnemer bespot werden om hun zwaarlijvigheid → meer beïnvloed door een onmiddellijk daarop aangeboden overredende communicatie dan deelnemers die een behandeling niet hadden ondergaan
 - Bij ontstellende prikkels treed meer attitudeverandering op in de richting van de ontvangen homo- of autosociale boodschap
- ✕ Experiment:
 - Methode:
 - Gemanipuleerde ontstellende aversieve stimulus: vervangdocente (en examinatrice) diende net voordat de deelnemer een verzoek kon inwilligen een onterechte blaam toe
 - Resultaten:
 - De gemiddelde score in de ontstellende blaamconditie verschilde sterk van de gemiddelde score in de basislijnconditie
 - Conclusie:
 - Feit dat de ontstellende blaam een even sterk attitudeveranderingseffect in de richting van het pleidooi opleverde als de ontstellende hoge en lage beloningen ligt in de lijn van de hypothese dat niet het beloningsaspect op zich van de behandeling belangrijk was, maar wel het feit dat de deelnemer een ontstellende situatie opgewonden en/of emotioneel in de war was
 - De resultaten contrasteerden opnieuw met de voorspellingen op basis van Festingers dissonantietheorie

Duurzame attitudeverandering: een illusie?

- ✕ Sceptisch tegenover de relatieve duurzaamheid van de in het laboratorium verwekte attitudeverandering
- ✕ Nagaan of deze attitudeverandering op langere termijn sporen naliet
 - Bijna tien weken na het tv- en radiopleidooi en gemiddeld vijf weken na de andere experimentele behandelingen werden de deelnemers nog eens benaderd → nogmaals attitudemeting tegenover examensysteem
 - Resultaten van de tweede zijn indrukwekkend analoog aan die van de eerste meting
- ✕ De experimentele behandeling heeft een duurzame wijziging teweeg gebracht in de interne dispositie

Ooneerlijk gedrag en eerlijke attitude

- ✕ Iemand die eigenlijk eigenschap X heeft, kan in bepaalde omstandigheden wel in strijd met X handelen
 - Niet-X gedrag wordt dan toegeschreven aan de omstandigheden (gedragssituatie)
 - X wordt beschouwd als een stabiele eigenschap van de persoon (attitude)
- ✕ Kunnen we zelfbeschrijving beschouwen als een symptoom van de interne attitude en het open gedrag als iets wat afhangt van de externe omstandigheden?

- ✖ Aannemelijk dat er geen causaal verband is tussen een geïnfereerde dispositie en een open gedrag, maar tussen een eerste (zelfbeschrijvend) gedrag en een daaropvolgend open gedrag. Elk voorafgaand gedrag schep een nieuwe gedragssituatie die meebepalend kan zijn voor het daaropvolgende gedrag → De invloed van vroeger gedrag op nieuw gedrag kan afhangen van veel factoren
- ✖ Evaluatieve zelfbeschrijvingen zijn door het individu uitgebrachte en dus open gedragingen waarvan de wetmatigheden van verwerving, instandhouding verandering en uitdoving op een fundamenteel identieke wijze geanalyseerd kunnen worden als die van andere open gedragingen

Hypothese van de evaluatieve gedragsaansteking

- ✖ Duurzame attitudeverandering zou neerkomen op relatieve stabiliteit van een verandering in evaluatief gedrag. Verandering van gedrag zou kunnen gezien worden in samenhang met situationele factoren, die een effect hadden op de evaluatieve respons
- ✖ Evaluatieve assimilatie: grotere evaluatieve gelijkenis tussen attitudegedrag en het evaluatieve open gedrag dat daaraan voorafging
 - In pleidooi-experimenten kan het onmiddellijke voorafgaande gedrag omschreven worden als actief en passief blootgesteld worden aan zelfgeproduceerde evaluatieve reacties op het oude examensysteem
 - In de contra-attitudinale condities werd elke deelnemer er door sociale omstandigheden toe gebracht om gedurende ongeveer een halfuur een reeks beweringen uit te denken voor de microfoon uit te brengen en daarna te beluisteren. Die responsen hadden een eigenschap gemeen: evaluatieve gerichtheid pro het oude examensysteem
- ✖ Het is alsof de zelfbeschrijving (attitudescore) in zijn evaluatieve kenmerken beïnvloed of aangestoken werd door de evaluatieve kleur van het onmiddellijk voorafgaande gedrag (onoprecht pleidooi)
- ✖ Gedragsaansteking is afhankelijk van drie factoren:
 - Evaluatieve gerichtheid van het onmiddellijke voorafgaande gedrag
 - Graad van perturbatie/verwarring
 - Temporele contiguitet of nabijheid tussen het voorafgaande gedrag en het door aansteking of besmetting veranderde zelfbeschrijvingsgedrag

Ontstellende kledingsexperiment

- ✖ Nuttin en Beckers
 - Drie elementen van de hypothese zijn systematisch gemanipuleerd in een onvolledige, maar toch bruikbare proefopzet
 - Evaluatieve richting van voorafgaande responsen → Door de deelnemer uitgebracht voorafgaande gedrag bestaat uit louter verbaal gedrag in één evaluatieve richting. Er werd hen niet gevraagd een pleidooi te houden, maar om zijn mentale of cognitieve creativiteit en productiviteit te bewijzen door te praten over een welomschreven onderwerp (vrijstellingen en examensprijsdingen)
 - ▲ Twee condities:
 - Pro
 - Contra
 - ▲ Deelnemer werd 30 minuten actief en passief blootgesteld aan verbaal gedrag in een evaluatieve richting
 - ▲ Als de condities met verbale creativiteit effecten opleverden die analoog waren met die in de pleidooicondities, zou blijken dat het niet nodig is een beroep te doen op ingewikkelde cognitieve processen van zelfoverreding om de effecten te verklaren
 - Perturbatie veroorzaakt door de onstellende kleding van de proefleider
 - ▲ Ontstellende manipulatie: Deelnemer werd geconfronteerd met de proefleidster in hot pants en een gewaagd diepuitgesneden T-shirt
 - ▲ In de controleconditie verscheen de proefleidster in gewone kleding

- Temporele contiguiteit tussen verbale evaluatieve gedrag en de daaropvolgende zelfbeschrijving
 - ▲ Het attitudeveranderingeffect was geen gevolg van een verandering in een onderliggende attitude, maar dat het de zelfbeschrijvingsrespons zelf was die onder ontstellende stimulusvoorwaarden in zijn evaluatieve kwaliteit aangestoken of besmet werd door de voorafgaande evaluatieve eigenschappen van het verbale gedrag.
 - ▲ Nieuwe vraag over duurzaamheid van attitudeverandering
 - ▲ In de experimentele conditie gebeurde geen eerste meting meteen na de behandeling, maar werd het attitudeveranderingobject voor het eerst gemeten vijf weken na de experimentele behandeling → In deze uitgestelde eerste metingconditie is er geen temporele contiguiteit tussen het voorafgaande en het daaropvolgende evaluatieve gedrag
 - ▲ In een tweede identieke conditie vond er zowel onmiddellijk na de behandeling als vijf weken later een tweede attitudemeting plaats
- Resultaten:
 - Bij een contra-attitudinaal pleidooi in de ontstellende kledingsituatie trad een effect op dat analoog was aan het effect in de ontstellende blaamconditie → Dit kwam door perturbatie (blijkt uit verschil met controleconditie)
 - Een even groot onthutsingseffect trad op als de deelnemer geen pleidooi hield maar zijn creativiteit bewees door te praten over de nadelen van vrijstellingen en examenspreiding
 - In de conditie zonder temporele contiguiteit was er geen spoor van de vermeend attitudeverandering
- Conclusie:
 - Het was voldoende de deelnemers in een onthutsende situatie te laten praten in de ene of andere evaluatieve richting om evaluatieve assimilatie te produceren tussen deze voorafgaande verbale gedragingen en de onmiddellijk daaropvolgende evaluatieve zelfbeschrijving
 - Contiguiteit tussen behandeling en attitudemeting was noodzakelijk voor het verwerven van een duurzaam effect
 - Zelfbeschrijving is geen symptoom van een attitude, maar een evaluatieve gedragsreactie
 - We kunnen hooguit spreken van een duurzaam veranderende zelfbeschrijving

SLOTBESCHOUWINGEN

Enkele samenvattende stellingen

- ✗ Evaluatief open gedrag tegenover object X wordt verklaard nog beïnvloed door de attitude tegenover dit object → onder bepaalde voorwaarden kan het open gedrag wel voorspeld worden op basis van de attitude (en andersom)
- ✗ Een evaluatieve zelfbeschrijving in verband met object X is een gedragsreactie
- ✗ Zelfbeschrijvingen worden dus verworven, in stand gehouden, gewijzigd of uitgedoofd volgens de psychologische wetmatigheden die elk gedrag meebepalen
- ✗ Succesvolle beïnvloeding van de attitude komt neer op de relatief duurzame verandering van een of meer evaluatieve zelfbeschrijvingen
- ✗ Zelf- of sociale versterking hangt af van de evaluatieve overeenkomst tussen de zelfbeschrijving en het open gedrag
- ✗ Er is een objectieve evaluatie tussen de zelfbeschrijving en het open gedrag
- ✗ Duurzame verandering in open gedrag wordt het best verkregen via verandering van de (vooral externe) situationele factoren

Toch attitudes?

- ✗ Affective priming test steunt op de bevinding dat nieuwe informatie gemakkelijker en dus sneller verwerkt wordt als ermee gerelateerde concepten al geactiveerd zijn uit het geheugen
 - De prime (stimulus die voorafgaat aan de target) kan zowel supraliminaal (= lang genoeg voor bewuste herkenning) of subliminaal zijn (= zo kort, dat bewuste herkenning niet mogelijk is)
 - Cruciaal is dat er in de proefsessie twee primes worden gebruikt
 - Taak van deelnemers is de targets zo snel mogelijk als positief of negatief te categoriseren
 - AV: responstijd bij elke variabele
 - Twee primes vergelijken: welke positievere evaluatieve reacties oproept dan een andere

✕ Gawronski, Bodenhausen en Becker

- Methode:
 - Affective priming test om postdecisieevaluatie van objecten te meten.
 - Eerste helft
 - ▲ Twee primes waren 2 kunstfoto's waarop telkens een vanuit de lucht genomen shot van een karavaan kamelen in de woestijn te zien is → aantal keer aangeboden, telkens voor 200 milliseconden
 - ▲ Elke foto gevolgd werd door een positief of negatief woord gevolgd (eveneens gedurende 200 milliseconden)
 - ▲ Deelnemers moesten zo snel mogelijk zeggen of het woord naar iets positief of negatiefs verwees
 - ▲ Als dank kregen ze afdruk van een foto → meedelen welke foto ze wilden hebben
 - Tweede helft
 - ▲ Vergelijkbare primes en targets als in de eerste helft
- Resultaten:
 - De 2 kunstfoto's werden in de eerste helft van het experiment eerder gunstig beoordeeld
 - De gekozen foto leek beduidend aantrekkelijker, terwijl de niet-gekozen en dus verworpen foto minder aantrekkelijk leek
 - Positief verschil tussen de responstijden voor negatieve en positieve woorden, wijst erop dat de responstijden voor negatieve woorden langer waren dan voor positieve
- Verklaring:
 - Niet aan de hand van cognitieve dissonantietheorie.
 - Associatieve verankering aan het zelf: Mensen zijn zo gehecht aan het eigen zelf dat hun eigenliefde afstraalt op elk object dat geassocieerd is of raakt met het zelf (zie ook naamlettereffect)
 - Problemen: wel verklaren dat het gekozen object aantrekkelijker wordt, maar moeilijker dat het niet-gekozen object minder aantrekkelijk wordt

H 6: AUTONOMIE EN MACHTSOVERWICHT

- ✗ Verandering of beïnvloeding van open evaluatief gedrag
- ✗ Zal mijn open evaluatieve gedrag veranderen in de richting van sociale druk?

AUTONOM OORDEELGEDRAG: ZONNEKLAAR, EN TOCH ÉÉN TEGEN ALLEN

- ✗ Geen responsconflict: Zekerheid in de juistheid van zelfstandige, autonome oordeel
- ✗ Er is geen sprake van enige verbale aansporing of bedreiging met beloning of straf die kan samenhangen met het al dan niet wijzigen van je autonome oordeel

Het klassieke onderzoek van Asch over autonomie en oordeelgedrag

Asch was er van overtuigd dat individuen autonoom oordelen als het gaat om onbetwistbaar duidelijke objecten

Basisexperiment van Asch

- ✗ Methode:
 - Eenvoudige visuele discriminatie taak: drie rechthoeken waarvan één even lang als standaardrechthoek
 - Proefpersoon in groep met andere pseudodeelnemers
 - Pseudoproefpersonen antwoorden om beurt welke de juiste rechthoek is, proefpersoon antwoordt als voorlaatste
 - 18 proefbeurten:
 - 6 neutrale proefbeurten: pseudodeelnemers duiden juiste rechthoek aan
 - 12 cruciale proefbeurten: pseudodeelnemers duiden unaniem foute rechthoek aan
 - OV: opleiding van proefpersoon (drie niveaus van autonomie en kritisch denken)
 - AV: antwoorden van proefpersoon en zelfbeschrijvingen
- ✗ Resultaten:
 - Één op drie oordelen werd meer bepaald door de stem van de unanieme meerderheid dan door het duidelijke visuele object (Twee op drie deelnemers behouden wel hun autonomie)
 - Interindividuele verschillen
 - ¼ maakt geen enkele fout
 - ¼ maakte 1,2 of 3 fouten
 - ½ maakte meer dan 8 fouten
 - Geleidelijke afname van autonomie doorheen de proef
 - Responsconflict tussen objectief juiste en foute antwoord oplossen door kiezen derde alternatie) → drie vaststellingen
 - Meerderheid maakt kleine fout → fouten deelnemers ook klein
 - Meerderheid maakt grote fout
 - ▲ Kleine fout
 - ▲ Derde alternatief
 - Visuele structuur object bepaalt of deelnemers derde alternatief kiezen: compromis tussen waarheid en oordeel meerderheid
 - Interviewresultaten
 - Zowel autonome als degene die toegaven aan meerderheid gespannen en ontredderd
 - Deelnemers minimaliseerden effect unanieme meerderheid op eigen oordeel
- ✗ Conclusie:
 - Sociale beïnvloeding betekent niet dat de deelnemer noodzakelijk de meerderheid blindelings napraat
 - Opmerking: Opvoeden tot onafhankelijkheid is fundamenteel en onvermijdelijk ook anderen sociaal beïnvloeden tot verzet tegen sociale beïnvloeding
- ✗ Informatieve sociale invloed: als iemand het overte gedrag van anderen als input gebruikt bij het vormen van een oordeel
- ✗ Normatieve invloed: als iemand het overte gedrag van anderen gebruikt als aanwijzing over welk gedrag de groep op prijs stelt, voldoen aan de groepsnorm

Welke therapie voor meer autonomie?

Hoe de autonome kracht van deelnemers activeren of oppeppen?

- ✖ Asch voerde er een instructie bij: op einde van de proef, als alle schattingen zijn gemaakt, zullen we de lijnen meten met meetlat en tonen welke antwoorden de juiste en foute waren → had geen enkel effect op de autonomie.
- ✖ Neutraal item neemt de spanning van het conflict telkens even weg (= spanningsreductie hypothese)
 - Eerst conditie is identiek aan de basisexperimenten, maar na twee neutrale proefbeurten aan het begin kwam geen enkele neutrale meer → hoe frequenter unanieme meerderheid blunderde, hoe meer macht ze uitoefenen op de minderheid
- ✖ Hoe frequenter de unanieme meerderheid juist oordeelde, hoe meer de deelnemer zelfstandig oordeelde.
- ✖ Externe sociale situatie als determinant van afremmen en bevorderen zelfstandig autonoom beoordelen gegevens
- ✖ Grotere autonomie is te danken aan een andersdenkende of dissident de unanimiteit van meerderheid doorbrak

Bespreking drie relevante variabelen

- ✖ Naast de deelnemer slechts één pseudodeelnemer die altijd als eerste antwoordde en op vastberaden en zelfverzekerende toon fouten maakt
 - Algemeen verlies geborgenheid, geen meerderheid nodig om bij de deelnemer responsconflict, zichtbare spanning en ontsteltenis te verwekken
- ✖ Slechts twee pseudodeelnemers, allebei antwoorden voor de deelnemer
 - 12,8% van de oordelen van de deelnemer werd beïnvloed werd door minimale unanieme meerderheid.
 - Genoeg dat twee personen flagrant en unaniem blunderden, zodat derde deelnemer sociale beïnvloeding vertoont
- ✖ Minderheid van een deelnemer ten opzichte van unanieme meerderheid 3 pseudodeelnemers
 - 33% van de deelnemers blunderen

Iemand met gezelschap een dissident is beter gewapend om aan 15 pseudodeelnemers weerstand te bieden dan hij die alleen staat ten opzichte van unanieme groep van slecht drie blunderende collega's

Een minderheid van twee tegen vier

- ✖ Asch:
 - Methode:
 - Zie basisexperiment
 - 15 naïeve deelnemers tegenover één pseudodeelnemer
 - Resultaten:
 - Geïsoleerde pseudodeelnemer had een sociale invloed op de gedrag van de deelnemers
 - Geen spoor van responsconflict bij de meerderheid
 - Meer spontane uitingen van individuele en collectieve zekerheid
 - Door het volgehouden gedrag van de dissident beïnvloedde hij het gedrag van de meerderheid (verergerde zijn marginale positie)
 - Groeiende zekerheid van het individuele en collectieve grote gelijk meerderheid → zelfzekerheid ligt dus in belangrijke mate niet binnen, maar buiten ons
 - Ontwikkeling uitsluitingreacties
 - Conclusie:
 - Sociale invloed/macht van de dissidente enkeling
 - Groeiende zekerheid van het individuele en collectieve grote gelijk van de meerderheid
 - Ontwikkeling bij de meerderheid van sociale-uitsluitingsreacties
 - De enkeling die waarheden aanvalt is dus machtig en machteloos

Moscovici (Parijse studentenrevolte)

- ✖ Onderscheid tussen sociale beïnvloeding/conformisme en sociale verandering/innovatie
- ✖ Sociale controle of macht van een meerderheid op minderheid is een belangrijke factor van stabiliteit in maatschappelijk denken en handelen van groepen → sociale verandering: individuen en minderheden die erin slagen de machtige meerderheid uit te dagen en ingrijpend te veranderen
- ✖ Zonder sociale verandering: maatschappij is verstarde, onbeweeglijk en aan zichzelf gelijk blijven
- ✖ Minderheids- en meerderheidsinvloed komt langs verschillende processen tot stand. Hij bouwt verder op onderscheid tussen informatieve en normatieve invloed
- ✖ Normatieve invloed zorgt voor gedragsverandering
- ✖ Een meerderheid kan iemands overte gedrag beïnvloeden zonder zijn/haar private overtuiging te veranderen, terwijl een minderheid vooral de private overtuiging zou veranderen (komt niet altijd tot uiting in overt gedrag)
- ✖ Onderscheid tussen sociale beïnvloeding vs. sociale verandering
 - De weg naar sociale verandering is via een sociaal mechanisme dat fundamenteel verschilt van het conformismemechanisme dat leidt tot het behoud van sociale uniformiteit
- ✖ Minderheidsparadigma → consequente gedragsstijl van de minderheid

Het minderheidsparadigma

- ✖ Experiment:
 - Methode:
 - 36 beoordelingsobjecten: kleurendia's met wisselende lichtsterkte, allemaal blauw (6 varianten blauw en van elk varieerde de lichtsterkte)
 - Deelnemers moesten elke dia met een kleurnaam beoordelen en de lichtsterkte schatten
 - Condities:
 - ▲ Controleconditie: 6 deelnemers om beurten 36 dia's beoordelen
 - ▲ Eerste experimentele conditie: in elke groep twee pseudodeelnemers die als eerste (soms als vierde) het foutieve antwoord gaven (= consequente minderheidsblok)
 - ▲ Tweede experimentele conditie: De twee pseudodeelnemers gaven op toevallige wijze bij 24 dia's het foute en bij 12 het juiste antwoord (= inconsequent minderheidsblok)
 - Resultaten:
 - In de conditie met het consequente minderheidsblok gaven meer deelnemers een fout antwoord dan in de conditie met het inconsequent minderheidsblok
 - Conclusie:
 - Steun voor stelling dat de volgehouden gedragsstijl van een minderheidsblok een belangrijke voorwaarde is voor het creëren van een responsconflict bij de meerderheid en het op gang brengen van sociale verandering

De invloed van minderheid en meerderheid: fundamenteel verschillend?

Het paradigma Moscovici wordt door velen beschouwd als het tegengestelde van het paradigma van Asch

- ✖ Op volgende punten zijn ze identiek:
 - Beïnvloeding autonomie deelnemers die om de beurt uitspraken deden over een zonneklaar object
 - Proefleider in de groep die reeks visuele discriminatietaken liet uitvoeren
 - Geen sprake van verbale aansporing of bedreiging met beloning of straf die samenhang met wijziging in autonome oordeel deelnemers

Verloopt de individuele gedragsverandering aangestoken door een meerderheid volgens andere wetmatigheden dan die aangestoken door een minderheid?

Of toch niet?

- ✗ De processen meerderheids- en minderheidsinvloed moeilijk vast te stellen → onderscheid moeilijk te toetsen
- ✗ Als Moscovici stelt dat innovatie steunt op een consequente gedragsstijl dan operationaliseerde hij die als de volharding waarmee een minderheid fout oordeelde. Asch had die factor al gemanipuleerd
 - Consequente gedragsstijl belangrijk bij minderheid en meerderheid
- ✗ Fundamenteel onderscheid aanbrengen tussen conformisme en innovatie → innovatie vooral bepaald door factor X, dan is de stelling moeilijk houdbaar als diezelfde factor ook conformisme sterk bepaalt
 - Een factor kan moeilijk de sleutel zijn voor innovatie en belangrijk zijn voor conformisme als het om twee fundamenteel verschillende processen gaat
- ✗ Het private oordeel van deelnemers moet beïnvloed zijn als hun overte gedrag beïnvloed is door een meerderheid of een minderheid zonder dat deze meerderheid/minderheid hun gedrag kan observeren. Meerderheden beïnvloeden alleen meer dan minderheden als het oordeel uitgebracht wordt in aanwezigheid van de meerderheid of minderheid
- ✗ Wood, Lundgrun, Ouellette, Busceme en Blackstone:
 - Ook wanneer een individu zijn oordeel buiten het oog van minderheid of meerderheid uitbrengt heeft de meerderheid nog steeds meer invloed heeft
- ✗ Weaver, Garcia, Schwarz en Miller:
 - Verschil tussen minderheids- meerderheidsinvloed in vraag gesteld
 - Methode:
 - Deelnemers lazen een fragment over het reserveren van open ruimte
 - OV
 - ▲ Fragment met één argument waarmee één persoon
 - ▲ Fragment met drie argumenten waarmee één persoon
 - ▲ Fragment met drie argumenten van drie verschillende personen
 - Deelnemers moesten schatten wat het standpunt van de groep was en hoeveel mensen voor het reserveren van open ruimte waren
 - Resultaten:
 - Grotere schattingen als de deelnemers een fragment met drie argumenten van drie verschillende personen hadden gelezen
 - Deelnemers maakte grotere schattingen als ze drie argumenten van één persoon hadden gelezen dan als ze één argument van die persoon hadden gelezen
 - Conclusie:
 - Herhalen van (argumenten voor) een standpunt wekt de indruk dat meer groepsleden dat standpunt delen

Slotbeschouwingen

De macht van de proefleider?

- ✗ Impliciete sociale beïnvloeding: niemand oefende expliciete druk uit op de deelnemer zodat die zich laten beïnvloeden door het oordeel van anderen → vrijheid van de deelnemer
- ✗ Geen gerichte invloed, maar onrechtstreekse invloed van de proefleider is niet te verwaarlozen
 - Proefleider als onpartijdige voorzitter → geen reactie op blunders van de meerderheid
 - Kan overkomen als goedkeuring van blunders
 - Niet-gerichte invloed op het conflict onverenigbare responsen
- ✗ Maar effecten van de proefleider kunnen niet ingeroepen worden als verklaring, want waren constant over verschillende condities

Meer dan 'triviale' beoordeling van rechthoeken

- ✗ Mensen zijn gehecht aan de onafhankelijk van hun eigen oordeel
- ✗ Maatschappelijke relevantie: meeste beoordelingen in het dagelijkse leven zijn veel moeilijker → worden we dan nog meer beïnvloed?
- ✗ Bij experiment van Asch reageerden de deelnemers met symptomen van spanning en conflict → wijst erop dat taak niet zo triviaal is

- ✖ Nissani en Hoefler-Nissani:
 - Methode:
 - Dekmantel: nieuwe leermethode testen
 - Wetenschappers moesten de inhoud van een bol bepalen: empirisch en met formule
 - Formule was vervalst → conflict tussen geobserveerde inhoud en berekende inhoud
 - Examen vragen beantwoorden over de inhoud van de bol
 - Resultaten:
 - Slechts één wetenschapper die de formule niet gebruikte op het examen
 - Bijna iedereen stelden dus de opvatting van anderen boven wat ze met eigen ogen konden vaststellen

De macht van de illusoire meerderheid

- ✖ In het dagelijks leven is het vaak onduidelijk hoe anderen oordelen → eigen inschattingen
- ✖ Ross, Greene en House
 - Methode:
 - Verzoek: rondlopen met een sandwichbord 'toon berouw'
 - Deelnemers moesten schatten hoeveel mensen dit verzoek inwilligden
 - Resultaten:
 - In vergelijking met degene die weigerden, dachten degene die het verzoek inwilligden dat veel meer andere mensen dat ook hadden gedaan
 - Conclusie:
 - Valse consensus = Mensen overschatten de prevalentie van hun eigen gedragingen
- ✖ Monin en Norton
 - Tijdens een watercrisis → oproep om niet te douchen
 - Resultaten:
 - Studenten die de oproep hadden gevolgd, dachten dat de meerderheid van de andere studenten dat ook hadden gedaan
 - Studenten die de oproep niet hadden gevolgd, dachten dat de meerderheid van de andere studenten dat ook hadden gedaan
 - Conclusie:
 - Zowel degene die de oproep hadden gevolgd als degene die de oproep niet hadden gevolgd, dachten dus dat ze tot de meerderheid behoorden
 - Moeilijk om causale uitspraken te doen, toch is het waarschijnlijker dat de perceptie van een hoge prevalentie van een gedrag mensen aanzet om een gedrag te vertonen → mensen worden dus ook beïnvloed door een louter waargenomen meerderheid

AUTONOMIE EN EEN MOREEL DILEMMA

- ✖ Responsconflict tussen uitvoeren van de instructies van een proefleider en het hulp verlenen aan een weerloos medeburger in hoge nood
- ✖ Wat zou er gebeuren als een unanieme meerderheid gedrag vertoonde dat regelrecht indruiste tegen een diepgewortelde waarde of norm van een deelnemer?

Het paradigma van Milgram

Blinde gehoorzaamheid aan de immorele bevelen van een boosaardige autoriteit

- ✖ Er is geen dwingende reden om het begrip autoriteit te gebruiken als een eigenschap van de proefleider in zijn relatie met de deelnemers
- ✖ Misleidend om te spreken van een bevel → opdracht moet niet gehoorzaamd worden en er waren ook geen sancties voor het niet gehoorzamen: vrijheid van de deelnemers
- ✖ Gehoorzamen verwijst naar de beslissing om wel of niet te doen wat een autoriteit vraagt → het gaat niet om het wel of niet gehoorzamen, maar om wiens verzoek voorrang kreeg

Methode van het basisexperiment

- ✖ Twee deelnemers: pseudodeelnemer + echte deelnemer
 - Iemand moest de rol van leraar vervullen, de andere van leerling
 - Lot besliste (op beide strookjes stond leraar), dus de pseudodeelnemer kreeg op 'toevallige' wijze de rol van leerling toegewezen
 - Elektrode vastgemaakt aan pols leerling
- ✖ Klassieke associatietask met woordparen
- ✖ De leraar moest de taak leiden en oordelen of het antwoord juist of fout was
 - Juiste antwoord = volgende stimulus woord noemen
 - Fout antwoord = intensiteit van de schok hardop aankondigen → schok toedienen → foute antwoord corrigeren
 - Straffen met stijgende intensiteit.
- ✖ In werkelijkheid werd de leerling nooit geschokt
- ✖ Verloop van een sessie
 - Altijd eerst 10 proefbeurten waar men de procedure inoefenden, leerling gaf hierbij 7 foute antwoorden. Onder deze denkmantel had men een nieuwe en complexe reeks gedragsketens ontketend
 - Onderzoek heeft aangetoond dat de 'voet-in-de-deurtechniek' aangetoond heeft dat het inwilligen van een relatief eenvoudig onderzoek de kans doet toenemen dat een veeleisend verzoek ook wordt ingewilligd
 - Als de leraar zich tijdens de proef tot de proefleider wendde om te melden dat hij wilde stoppen, kreeg hij vier aansporing in dezelfde volgorde
 - Gelieve verder te gaan
 - Experiment eist dat u doorgaat
 - Absoluut essentieel dat u verder gaat
 - U hebt geen andere keus, u moet verder
 - Als leerling niet reageerde, moest de leraar 5 à 10 sec wachten en dan de afwezigheid van respons beoordelen als fout
- ✖ Meten van de intensiteit van de laatste, sterkste door leraar toegediende schok → Objectieve maat voor het moment waarop de deelnemer weigerde nog verder te gaan met straffen van leerling en/of meewerken aan experiment

Macht proefleider en onmacht van het weten en het geweten

- ✖ Vrijwel iedereen werkten het hele schokkenprogramma af en leraars wendden vaak hun blik af van de leerling → hevig lijdende leerling gaf hen een onbehaaglijk gevoel.
- ✖ Opmerkingen
 - Milgram dacht dat de verbale en voltageaanduidingen genoeg waren om de gehoorzaamheid deelnemer in te perken
 - Gehoorzaamheidsschaal was in deze situatie niet bruikbaar → iedereen haalde maximale score
- ✖ De stimuluscontrole door de schokinformatie en de informatie met betrekking tot de vastgebonden leerling wogen blijkbaar niet op tegen de instructies van de proefleider
- ✖ Autonomie of zelfstandigheid van de deelnemer was niet opgewassen tegen de instructies en aansporing van de proefleider (uniform), die meestal jonger was als de deelnemers

De macht van de medeburger

- ✖ Onderzoeksvraag: zou de externe situatie (horen, zien, voelen van de door hem gepijnigde medeburger) wel invloed hebben op gedrag van deelnemers? → Externe stimulusparameter gemanipuleerd
- ✖ Experiment 1:
 - Leraar kan medeburger niet zien of horen, behalve bij schok 20 waarbij hij de leerling op de muur hoorde bonzen → vanaf dan brandde er geen responslampje meer en bleef het stil
 - Resultaten:
 - 65% van de deelnemers ging door tot de maximumschok
 - Extreme symptomen van spanning (nerveuze lachbuien)
 - Observeerbare uitingen intens responsconflict

- ✖ Experiment 2:
 - Auditieve prikkelnabijheid van de leerling
 - Geleidelijk en contingent met de schokintensiteit opgevoerd tot dramatisch niveau
 - Vanaf shock 22 hoorde de deelnemer geen geluid meer
 - Resultaten:
 - 62% van de deelnemers ging door tot de maximumschok
- ✖ Experiment 3:
 - Auditieve en visuele prikkelnabijheid van de leerling
 - Resultaten:
 - 40% van de deelnemers ging door tot de maximumschok
 - Conclusie:
 - Invloed van de prikkelnabijheid was zeer groot, maar vaak toch nog onvoldoende
- ✖ Experiment 4:
 - Auditieve, visuele en tactiele prikkelnabijheid van de leerling
 - In tegenstelling tot vorige experimenten werden elektroden niet aan de pols vast gemaakt, maar moest de leerling zijn hand op een schokplaat leggen.
 - Resultaten:
 - 30% van de deelnemers ging door tot de maximumschok

Krachtige cognitieve wapens voor de deelnemers?

- ✖ Experiment 5 en 6:
 - Twee wijzigingen
 - Proeven werden nu uitgevoerd in de veel minder aantrekkelijke kelderverdieping
 - Deelnemer kreeg een cognitief wapen → responsconflict vanaf schok 10 te beslechten met een weigering om nog verder schokken toe te dienen
 - De leerling kon de leraar enkel via de luidspreker beïnvloeden → Sociale macht van visuele en tactiele nabijheid viel weg
 - Vanaf nu gebruikte de leerling eens sterk argument om eisen kracht hij te zetten: leerling verteld na de instructies dat zijn hart niet al te best is
 - Verschil tussen 5 en 6:
 - 5 = mannen
 - 6 = vrouwen
 - Resultaten:
 - 65% van de deelnemers ging door tot de maximumschok
- ✖ Experiment 7:
 - Impliciete contract → als dit een determinant was van het gedrag van de deelnemers, moesten de deelnemers afhaken zodra de leerling daarom vroeg
 - Resultaten
 - 40 % van de deelnemers ging door tot de maximumschok
 - 80% van de deelnemers ging verder met schokken nadat de leerling verwijzen naar zijn hartproblemen geëist had om vrijgelaten te worden

Prestige van de universiteit en agressie

- ✖ Experiment 8:
 - Institutionele macrosituatie: alle experimenten werden uitgevoerd in de Yale universiteit → kon aanleiding geven tot een onbeperkt vertrouwen
 - Toetsen van deze verklaring → experimenten uitgevoerd in vervallen handelspand in een drukke winkelstraat in de industriële voorstad
 - Resultaten:
 - 47,5% van de deelnemers ging door tot de maximumschok
 - Conclusie:
 - Niet verantwoord om de resultaten van de vorige experimenten vooral toe te schrijven aan het blinde vertrouwen dat de deelnemers stelden in de Yale universiteit
- ✖ Experiment 9:
 - Was het experiment voor de deelnemers een legitieme situatie om hun agressieve instincten straffeloos vrij te laten?
 - Deelnemer kreeg niet de instructie kreeg om steeds sterkere schokken toe te dienen → naar eigen keuze schokniveau constant of afwisselend houden
 - Conclusie:
 - Besluiten dat uit de vorige experimenten vastgestelde antisociale gedragingen niet zozeer onder controle stonden van eigen agressie of interne factoren, dan wel van de inhoud van de instructies van de proefleider

Macht en onmacht van de proefleider

- ✖ Experiment 10:
 - Na de instructies stond de proefleider enkel telefonisch in verbinding met de deelnemer
 - Resultaten
 - 22,5% van de deelnemers ging door tot de maximumschok
 - Proefleider werd meerdere keren door de deelnemers bedrogen: kondigden een hogere schok aan, maar gaven in werkelijkheid een lagere
 - Conclusie:
 - Men kan niet ontkennen dat in identieke omstandigheden de triviale prikkel nabijheid van de proefleider zowel als van de leerling een duidelijk effect had op het al dan niet toedienen van extreem zware schokken aan een weerloze burger
 - Een intens moreel responsconflict wordt in hoge en onvermoede mate meer bepaald door externe sociale zintuiglijke prikkelmodaliteiten dan door de traditioneel cruciaal geachte cognities en morele attitudes
- ✖ Experiment 11:
 - Twee proefleiders tegengestelde instructies gaven
 - Conclusie:
 - Proefleiders worden machteloos ze niet gezien worden of het onderling oneens zijn

Het machtsoverwicht van de leider

Waarom heeft een medeburger-leerling zo weinig invloed op de leraar?

- ✖ Experiment 12:
 - Bij schok 10 moest de leraar van de proefleider stoppen, waarop de leerling eiste dat de proef verder ging
 - Resultaten:
 - Deelnemers stopten met schokken geven
 - Conclusie:
 - Niet de inhoud van verzoek/eis was cruciaal, wel wie het deed

- ✖ Experiment 13:
 - Proefleider werd op een bepaald moment weg geroepen, pseudodeelnemer 2 (gewone medeburger) moest hem die tijd vervangen 'n ervoor zorgen dat alle woordcombinaties geleerd werden
 - Vervanger-proefleider vertelde zijn idee om bij elke fout het schokniveau op te drijven
 - Resultaten:
 - 20% van de deelnemers ging door tot de maximumschok
 - Neveneffecten van de afwezigheid van de echte proefleider
 - ▲ Heldhaftig gedrag: stoppen
 - ▲ Administratieve medewerking tot het einde
- ✖ Experiment 14:
 - Proefleider in de schokstoel vastgebonden, gaf de pseudodeelnemer-leerling instructies om de proefleider telkens zwaardere schokken toe te dienen → pseudodeelnemer deed alsof hij niet meer durfde mee te werken
 - Bij schok 10 zei de proefleider om te stoppen, waarop de deelnemer instemmend reageerde maar de pseudodeelnemer aandrong om verder te gaan
 - Resultaten:
 - Alle deelnemers stopten meteen
 - Tijdens interview verwezen deelnemers vaak naar humanitaire gronden waarop hun weigering steunde
 - Conclusie:
 - Altruïstisch gedrag wordt toegeschreven aan diepgewortelde attitudes, terwijl het veel meer te maken heeft met een situationeel machtsoverwicht van de proefleider

Impliciete sociale beïnvloeding van heldhaftig en slaafs gedrag

- ✖ Experiment 15:
 - Taak leraar wordt door lottrekking verdeeld over drie leraars
 - Leraar 1 = pseudodeelnemer 1
 - Leraar 2 = pseudodeelnemer 2
 - Leraar 3 = deelnemer → moest de drukknop indrukken
 - Na schok 10 → leraar 1 stopt
 - Na schok 14 → leraar 2 stopt
 - Resultaten:
 - 10% van de deelnemers ging door tot de maximumschok
 - Conclusie:
 - Nooit eerder was het machtsoverwicht van de proefleider zo omgeslagen in volledige onmacht
 - Effect van rustig verzet van een unanieme meerderheid van twee mededeelnemers ten opzichte van een derde deelnemer was meer uitgesproken dan het effect expliciete beïnvloeding van een maximale prikkelnabije leerling/hartpatiënt/voorafgaand expliciet contract
- ✖ Experiment 16:
 - Deelnemers blootgesteld aan impliciete sociale beïnvloeding van een mededeelnemer (pseudodeelnemer 2) die na lottrekking de schokknop moest indrukken. Deelnemer moest alle overige deeltaken uitvoeren
 - Pseudodeelnemer 2 voert de instructies van de proefleider tot het einde uit
 - Resultaten:
 - 92,5% van de deelnemers ging door tot de maximumschok
 - Conclusie:
 - Machtsoverwicht proefleider nog nooit zo groot
 - Deelnemers niet gebukt over hun lot, voleindigden de taak met gemak

Voorbij electroshocks: de algemeenheid van expliciete sociale invloed

Veel publieke en wetenschappelijke discussie over de toelaatbaarheid van het onderzoek van Milgram

Expliciete sociale beïnvloeding van dierenmishandeling

- ✖ Sheridan en King:
 - Deelnemers moesten een hondpup via de pootjes elektrische schokken geven van oplopende intensiteit
 - Resultaten:
 - 77% van de deelnemers ging door met pijnigen van het blaffende en jankende dier tot ze door de proefleider werden gestopt
 - Deelnemers vertoonden tekenen van extreme stress
- ✖ Landis
 - Methode:
 - Dekmantel: onderzoek over de beleving en expressie van emotie
 - Deelnemers moesten een witte rat onthoofden
 - Resultaten:
 - 68,2% van de deelnemers voerden de taak uit
 - Deelnemers die de taak weigerden, waren wel bereid om toe te kijken
 - Deelnemers vertoonden tekenen van extreme stress

Administratieve mishandeling van een werkloze

- ✖ Meeus en Raaijmakers
 - Methode:
 - In plaats van elektrische schokken gebruikten ze progressief zware verbale mishandeling van een werkloze (pseudodeelnemer) → administratieve mishandeling
 - Deelnemer krijgt de instructie om een werkloze tijdens een selectietest een standaardreeks van mondelinge, telkens zwaardere verwijten toe te sturen
 - Aversieve behandeling begon met verwijt 1 tot verwijt 15 (werkloze protesteerde hevig) + via fysiologische stressmeter (vastgehecht aan pseudodeelnemer die stresstoestand kan aflezen).
 - Als deelnemer wilde stoppen → vier gradaties van aansporing zoals bij experiment van Milgram
 - Controleconditie: deelnemer kiest welke verwijten hij stuurt
 - Resultaten:
 - 91% van de deelnemers ging door tot het maximumverwijt
 - Niemand ging tot het maximumverwijt
 - Zelfs personeelfunctionarissen gedroegen zich niet anders dan de andere deelnemers
 - Voorbehandeling met voorkennis had geen effect
- ✖ Brief, Dietz, Reizenstein Cohen, Pugh en Waslow:
 - Methode:
 - Dekmantel: kandidaten marketingfunctie
 - Deelnemers moesten medeburger discrimineren op basis van hun huidskleur
 - ▲ Helft kreeg een brief te lezen 'bedrijf wil niet dat de nieuwe marketingmedewerker tot minderheidsgroepen behoorde'
 - ▲ Andere helft kreeg die brief niet te lezen
 - Resultaten:
 - Deelnemers die de brief hadden gelezen, kozen significant minder zwarte kandidaten

Als ik er maar niet onder lijd...

✖ Meeus en Raaijmakers:

- Methode:
 - In twee nieuwe voorkenniscondities het eigenbelang van deelnemer te manipuleren
 - ▲ Conditie met risico op wettelijke aansprakelijkheid → verschillen met hierboven beschreven experiment:
 - Na het geven van de instructies zei de proefleider dat een vorige sollicitant de behandeling niet had aanvaard en dat het departement hem voor het gerecht had gedaagd → blad ondertekenen dat de deelnemer aansprakelijk stelt voor mogelijk schadelijke gevolgen
 - Naast de gestandaardiseerde protesten van werkloze dreigde deze nu ook de deelnemer voor het gerecht te dagen als hij niet stopte met zijn verwijten.
 - ▲ Conditie met voorkennis, maar zonder risico op wettelijke aansprakelijkheid
- Resultaten:
 - Deelnemers met risico op wettelijke aansprakelijkheid weigerden bijna even frequent als in experiment met twee rebellerende proefleiders → 20% werkten verwijten af
 - Bij de deelnemers zonder risico op wettelijke aansprakelijkheid werkten 66% alle verwijten af
- Conclusie:
 - De deelnemers hielpen zichzelf, dat wil zeggen ze brachten gedrag uit dat instrumenteel was om mogelijke schade voor henzelf te beperken
 - Men heeft veel meer kans om geholpen te worden als het ook het eigenbelang van de hulpverlener dient

✖ West, Gunn en Cherniky:

- Methode:
 - Schandaal VS: aanhangers van republikeinse presidentskandidaat Richard Nixon hadden ingebroken in kantoren van de democratische partij
 - Privédetective → 80 studenten aanspreken met een project dat hen waarschijnlijk wel zou interesseren
 - Detective gaf hen plannen voor een inbraak in een marketingbedrijf → deelnemers protesteerde dat ze er niets mee te maken wilde hebben. Maar detective vroeg hen om eerst heel de uitleg aan te horen alvorens een besluit te nemen
 - De inbraak zou door vier personen worden uitgevoerd, de detective, de student en twee handlangers
 - Conditie:
 - ▲ Controleconditie: te horen dat de inbraak initiatief was van de detective, niet van plan om iets te stelen
 - ▲ Eerste experimentele conditie: te horen dat het op vraag van de concurrent was bereidt om de deelnemers voor hun hulp 2000dollar te betalen
 - Deelnemers kregen garantie van juridische immuniteit als ze tijdens de inbraak werden gearresteerd.
 - Detective drong eenmaal aan na weigering
 - ▲ Tweede experimentele condities: in opdracht van de belastingdienst, vinden van een zwarte boekhouding
- Resultaten:
 - Controleconditie: 10% ging akkoord mee te werken
 - 5% wilde meewerken in het publieke belang
 - 45% deed mee als ze zeker waren dat ze juridisch niet vervolgd kunnen raken.

Agentic shift-theorie

Men moet spaarzaam omspringen met morele en evaluatieve persoonlijkheidseigenschappen die ons over wisselende situaties heen zouden voorbestemmen om al dan niet te weerstaan aan sociale beïnvloeding

De agentic shift: van autonoom handelen naar het uitvoeren van bevelen

Autonomie is het uitgangspunt, maar die manier van functioneren kan plots omslaan (shift) in een toestand waar men zich beschouwt als een uitvoerder (agent) van de wensen van iemand die, in die situatie, hiërarchisch hoger staat

Agentic shift komt tot uiting in

- ✖ Het aanvaarden dat je voor je gedrag als uitvoerder verantwoording verschuldigd bent aan het gezag
- ✖ Je je niet aansprakelijk of verantwoordelijk hoeft te voelen voor het uitvoeren van wat een meerdere beveelt

Kritische analyse van de theorie

- ✖ Uitvoerder went elke verantwoordelijkheid voor zijn daden af op de proefleider, maar
 - Minder verantwoordelijkheid afgewend op de proefleider dan op niet-proefleiders
 - Gehoorzamen en opstandigen verschillen niet in het afwentelen van verantwoordelijkheid op de proefleider
- ✖ Sociale beïnvloeding van de deelnemer door zowel de proefleider als de leerling varieerde van almacht tot onmacht
 - Leerling bezat soms relatief machtsoverwicht in experimenten waarin zowel de deelnemer als de leerling nochtans in een ondergeschikte hiërarchisch gestructureerde situatie verkeerden ten opzichte van de proefleider

EXPLICIETE EN IMPLICIETE INVLOED FUNDAMENTEEL VERSCHILLENDE?

- ✖ Milgram maakt fundamenteel onderscheid tussen conformisme en gehoorzaamheid → is dit wel terecht?
 - Blind gehoorzamen staat diametraal tegenover conformisme. Na blinde gehoorzaamheid zal de deelnemer de verantwoordelijk voor het toedien van de schokken uitsluitend toeschrijven aan autoriteit
- ✖ Vorauer en Miller:
 - Methode:
 - Studenten nemen per twee deel aan een studie over hoe eerstejaars het best bevraagd werden over hun ervaringen aan de universiteit
 - Deelnemer 1 zich laten interviewen door deelnemer 2 en moet een positieve en een negatieve ervaring geven
 - Vragen werden in één keer gegeven zodat men zelf kon kiezen hoelang hij over de positieve en negatieve ervaring sprak
 - Deze interviewmethode werd zogezegd vergeleken met hoe ze de vragenlijst invulden
 - Resultaten:
 - Duidelijk impliciete beïnvloeding: Gemiddeld kwam deelnemer 1 positiever over op deelnemer 2, als deelnemer 1 net tevoren een positief ingevulde vragenlijst had gelezen dan na het lezen van een negatief ingevulde
 - Conclusie:
 - Suggereert dat deelnemers niet beseffen hoezeer hun zelfbeschrijvende gedrag gekleurd was door het gedrag van een medestudent
 - Impliciete invloed ging hier verder dan Asch want het zelfbeschrijvende gedrag werd al beïnvloed door het zelfbeschrijvende gedrag van een enkele andere persoon die in sommige condities niet eens aanwezig was

- ✖ Pronin, Berger en Molouki:
 - Ondervroegen 40 studenten die een ipod bezaten over argumenten die hadden meegespeeld bij hun aanschaf
 - Resultaten:
 - Over het algemeen beweerden ze dat hun beslissing om een ipod te kopen minder dan bij een gemiddelde student een kwestie van conformisme was
 - Impliciete en expliciete sociale invloed nu eens benadrukken en dan weer eens minimaliseren
 - Conclusie:
 - Cruciale determinant van het benadrukken of ontkennen van impliciete of expliciete sociale invloed is instrumentaliteit van dit gedrag voor het verwerven of in stand houden van een positief zelfbeeld, zowel tegenover zichzelf als tegenover anderen

SLOTBESCHOUWINGEN

- ✖ Verdienste Milgram lijkt vooral dat hij markante determinanten van de uitkomst van het sociale-machtconflict heeft blootgelegd
- ✖ Onderzoek van Asch suggereert eveneens strategieën om de autonomie van individuen te versterken of af te zwakken
- ✖ Sociale beïnvloeding verwijst naar omstandigheden waarin het telkens gaat om al dan niet bestendige vormen van sociaal machtsverwicht
- ✖ Nemeth en Wachtler:
 - Methode:
 - Veronderstel dat je door een arbeidsongeval je rechterknie schijf zwaar beschadigd is en kans op definitief herstel is onzeker → je dagvaart je werkgever voor een vergoeding van 25 000 dollar morele schade
 - Deelnemers moesten beslissen over de schadevergoeding
 - ▲ Eerst individueel
 - ▲ Daarna met andere deelnemers waar ze in 40 minuten tot een unanieme beslissing moesten komen → pseudodeelnemer die extreem onbarmhartig standpunt verdedigt
 - OV 1:
 - ▲ Plaats toegewezen door proefleider
 - ▲ Zelf plaats kiezen
 - OV 2:
 - ▲ Zitplaats was aan het hoofd van de tafel
 - ▲ Zitplaats aan de zijkanten van de tafel
 - Na 40 minuten was er vaak geen akkoord bereikt → deelnemers moesten individueel vragenlijst invullen
 - Resultaten:
 - Plaats aan hoofd- of zijkant had geen enkel effect
 - Het toewijzen door de proefleider van de hoofdplaats had een nadelig effect op het machtsverwicht van de pseudodeelnemer
 - Enkel in de positie waarin de pseudodeelnemer zelf plaatsnam aan het hoofd van de tafel beïnvloedde hij de groepsleden in de richting van zijn afwijkende en onbarmhartige standpunt
 - Aan de dissidente pseudodeelnemer werden in alle condities meer kwaliteiten toegeschreven die te maken hebben met leiderschap

- Conclusie:
 - Het relatieve machtsoverwicht van de dissidente onbarmhartige pseudodeelnemer kan worden toegeschreven aan:
 - ⤴ Pseudodeelnemer aan hoofd van de tafel
 - ⤴ Grotere wederzijdse visuele prikkelnabijheid
 - ⤴ Optimale faciale oogcontact
 - ⤴ Inhoud of vorm van het gehouden pleidooi
 - ⤴ Duur interventies van de dissident
 - ⤴ Sympathieke/onsympathieke indruk op medestudenten
 - ⤴ Gezag proefleider
 - ⤴ Meest plausibele verklaring van het geobserveerde effect heeft te maken met de (culturele) omstandigheid dat de deelnemers in talloze situaties geleerd hebben: Wie aan het hoofd zit, draagt meestal aureool van machtsoverwicht
- ✖ Zelfbeïnvloeding = Als je een bepaald gedrag uitbrengt, je nadien ook effectief anders gaat gedragen
- ✖ Sociale beïnvloeding = Als je een bepaald gedrag uitbrengt, je het gedrag van anderen aanpast

H 7: AGRESSIE of MACHTSHERSTEL

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

DE DEFINITIE VAN AGRESSIEF GEDRAG

Volgens sociaalpsychologische onderzoekers:

- ✖ Agressief gedrag is het gedrag dat uitgebracht wordt met de intentie om de socius te pijnigen
 - Intentie: hiermee vermijden ze zaken die wel vervelend zijn maar op lange termijn gunstig is voor degene die ze ondergaat, zoals een medische ingreep. Ook gedragingen die bedoeld werden om te pijnigen maar toevallig hun doel misten is agressie, en gedragingen die ongewild of toevallig pijn veroorzaken zijn dit niet

Volgens een gedragswetenschappelijk standpunt:

- ✖ Intenties zijn niet observeerbaar, omdat ze vaak worden afgeleid uit zelfbeschrijvingen.
- ✖ Agressie is een voorkomen van twee gedragingen:
 - Iemand valt een socius aan en zegt tegen zichzelf of een observator dat het de bedoeling was pijn te berokkenen aan de socius.
 - Hierbij kan het ene gedrag onder controle staan van factoren die net dezelfde zijn als de factoren die het andere beïnvloeden (zie ook H5)

Onderscheid in agressie:

- ✖ Instrumentele agressie: een berekend en vooraf gepland gedrag dat niet altijd gepaard gaat met negatieve emoties. De socius pijnigen is hier een middel tot een niet-agressief doel, bv: personen die de intentie hebben hun macht uit te breiden en toch anderen dode
 - Territoriumagressie: het verdrijven of uitschakelen van al wie een bedreiging vormt voor de leefruimte met daarin de voor overleving noodzakelijke middelen
 - Dominantieagressie: ze regelt de rangorde of prioriteiten tussen in het territorium toegelaten soortgenoten
 - Seksuele agressie: de macht tegenover seksuele partner wordt veroverd en in standgehouden
 - Parentele agressie: de agressieve praktijken die ouders aanwenden om het gedrag van hun jonge afstammelingen te boetsen
 - Morele agressie: handhaving en uitbreiding van macht over het denken, voelen en handelen van soortgenoten ten opzichte van onder meer ideologische, religieuze, politieke, sociale en wetenschappelijke gehechtheidsobjecten
- ✖ Vijandige agressie: dit treedt impulsief op, gaat meestal gepaard met gevoelens van boosheid en heeft als doel de ander te treffen en heeft vaak voor de agressor ook ongunstige gevolgen.
- ✖ Het probleem met zelfbeschreven intenties kan men oplossen door een waarnemer de intentie te laten beoordelen, maar dit kan leiden tot vooroordelen en voorkeuren
- ✖ Vb: In een onderzoek van Duncan moesten blanke deelnemers kijken naar een zwarte en blanke persoon die een discussie hadden. Als de zwarte de blanke duwde, zei 73% dat ze agressie gezien hadden, terwijl als de blanke de zwarte duwde, maar 13% zei dat ze agressie hadden gezien

- ✖ Agressie is het gedrag dat verworven is en in stand wordt gehouden door de aversieve gevolgen van dat gedrag door de andere(n)
 - Beperkingen:
 - Veronderstelt dat agressie altijd operant gedrag is, uitgebracht en in stand gehouden onder situationele stimuluscontrole van een of meerdere versterker(s). Volgens andere onderzoekers is het ook mogelijk dat agressie optreedt als respondent gedrag (gedrag dat onder controle staat van voorafgaande (on)voorwaardelijke prikkels). Hier zijn dan de aversieve gevolgen slechts in tijd gesitueerde gevolgen die geen versterkende effecten uitoefenen op de agressie
 - Wordt agressie wel alleen versterkt door aversieve gevolgen van andere? Neen, ook door heel andere primaire en secundaire versterkers.
 - Impliceert dat agressie altijd aangeleerd is, maar men kan ook agressie uitlokken vanaf de eerste keer dat het individu ze tegenkomt en dus zonder dat hij geleerd heeft om er agressief op te reageren
- ✖ Agressie is het gedrag dat vooral gekenmerkt wordt door een daaropvolgende toename van de aversiviteit van de situatie van de andere(n)
 - Altruïsme is dan: het gedrag dat vooral gekenmerkt wordt door de daaropvolgende vermindering van de aversiviteit van de situatie van de andere(n)
- ✖ Agressie is een verzamelterm die verwijst naar een onvoorstelbare verscheidenheid van gedragingen die zeer uiteenlopende agressieve functies kunnen vervullen
 - De laatste jaren meer en meer onderzoek over de nauwe band tussen sociale en fysieke pijn: iemand emotionele pijn berokkenen is niet fundamenteel anders dan hem fysieke pijn berokkenen
 - Voor levende dieren is uitsluiting even gevaarlijk als weefselschade
 - Bij fysieke en sociale pijn komen er endorfines vrij
 - Hersengebieden die een rol spelen bij lichamelijke pijn, spelen ook een rol bij sociale pijn.
 - Maar het is raar dat onze wetgeving een onderscheid maakt tussen verbale en fysieke agressie

DOODSDRIFT, AGRESSIE EN CATHARSIS

- ✖ Voorwetenschappelijke opvattingen over agressie → agressie als iets dat
 - Voortvloeit uit en gepaard gaat met de negatieve emotie boosheid
 - Eenmaal opgewekt zich als stroom in een kookketel ophoopt en dus afgelaten moet worden
 - Anders blijft groeien totdat het op onbeheersbare wijze een uitweg zoekt en
 - Geheel of gedeeltelijk verdwijnt als het wel afgelaten wordt
- ✖ Lijkt op de Freudiaanse opvatting over agressie: de mens wordt geboren met een levensdrift (eros) die aanzet tot zelfverwezenlijking en een doodsdrift (thanatos) die aanzet tot zelfvernietiging
 - Een individu kan ervoor kiezen om een drift niet uit te leven, maar als dit te lang duurt loopt de kracht van de drift te sterk op en komt er een moment waarop hij sterker wordt dan de zelfbeheersing en waarop hij zich plotseling in al zijn kracht en volkomen onbeheersbaar manifesteert
 - Beide driften moeten uitgeleefd worden, dus er doet zich een conflict voor tussen eros en thanatos
 - Bij de meesten wordt dit opgelost doordat de doodsdrift verschoven wordt naar agressie tegen de medemens, meestal naar secundaire objecten omdat het pijn doen tegen geliefden ook bedreigend is voor zichzelf
 - Men kan ook de doodsdrift uitleven in vorm van muziek, literatuur,... of passief meegenieten van agressie door bijvoorbeeld naar gewelddadige films te kijken
 - Als de doodsdrift is afgelost, gaat ze afnemen en spreekt men van catharsis
- ✖ Twee problematische beperkingen:
 - Ze is niet toetsbaar
 - Empirisch: er kunnen wel toetsbare predicties worden afgeleid, maar resultaten van onderzoek gaan er meestal vaak tegenin
 - Bv: agressie neemt eerder toe dan dat het afneemt na eenmaal uitgebrachte agressie; sociale en niet-sociale situationele factoren lokken agressie uit, wat raar is als het van binnenuit borrelt
 - Bij laboratoriumonderzoek mogen mensen agressief zijn, want het is straffeloos, maar toch treedt er dan weinig agressie op, wat raar is als mensen altijd een uitweg zoeken voor hun doodsdrift

INSTRUMENTELE CONDITIONERING VAN AGRESSIEF GEDRAG

- ✖ Agressie wordt geleerd, uitgebracht en in stand gehouden binnen een universele drievoudige contingentie tussen: de situatie, het gedrag en de versterkende gevolgen van dat gedrag
 - Positieve versterking: het produceren van aangename prikkels
 - Negatieve versterking: het wegnemen van onaangename prikkels
- ✖ De cruciale factor die tot het ene of het andere gedrag leidt is de contingentie tussen het gedrag en de versterking:
 - Niet – agressieve versterkers (geld, roem, eer,...) worden vaak contingent geproduceerd met allerlei vormen van agressief gedrag
 - Als de contingenties omgekeerd waren (zonder iets te wijzigen aan het gedrag of de versterkers), dan was het versterkte altruïstische gedrag waarschijnlijker dan het niet-versterkte agressieve gedrag
- ✖ Reynolds, Catania en Skinner:
 - Methode:
 - Duiven kregen graankorrels (positieve versterker) als ze de andere duif hadden aangevallen terwijl er in hun kooi een blauw licht (discriminatieve prikkel) brandde
 - Brandde er een groen licht (S-delta), dan werd een aanval niet beloond met graankorrels
 - Resultaten:
 - Duiven leren elkaar bij blauw licht aan te vallen terwijl ze vreedzaam bij elkaar zaten zolang het groene licht brandde
 - Conclusie:
 - Agressie kan instrumenteel geconditioneerd worden
- ✖ Berkowitz en Frodi
 - Methode:
 - Deelnemers moesten via een hoofdtelefoon 24 lawaaijsten aan een pseudodeelnemer geven terwijl deze een essay schreef en moesten alle intensiteiten eenmaal gebruikt hebben
 - Condities
 - ▲ Versterkingsconditie: om de 5 lawaaijsten zei de proefleider dat ze goed bezig waren
 - ▲ Strafconditie: na de eerste 5 lawaaijsten zei de proefleider dat ze hard tekeer gingen en na 24 beurten dat hij het zelfs gemeen vond
 - ▲ Controleconditie: proefleider zei niets
 - Hierna moesten ze een essay verbeteren van een tweede pseudodeelnemer. Ze moesten ook lawaaijsten geven maar ze mochten kiezen hoeveel
 - Resultaat:
 - Als het apparaat aanwezig was, gedroegen de deelnemers in de versterkingsconditie zich agressiever en die van in die van strafconditie zich minder agressief dan die van de controleconditie
 - Conclusie:
 - Agressie kan ook bij mensen instrumenteel geconditioneerd worden
 - Het bestraffen of belonen van agressie beïnvloedt de intensiteit van daaropvolgende agressie en mensen gaan niet alleen contingentie leren tussen agressief gedrag en de uitkomsten hiervan, maar ook de meer complexe contingentie SD-agressie-uitkomst
- ✖ Stachnik:
 - Methode:
 - Het doel was om bij ratten agressie te boetsen en in stand te houden tegenover andere ratten en doodshoofdaapjes
 - Er werden elektroden ingeplant in hersenen
 - In het begin werd de elektrische prikkeling toegediend los van elke contingentie met gedrag, wat geen agressieve reflex uitlokte. Dan werd er een geleidelijke verschuiving ingevoerd van het versterkingscriterium in de richting van agressief gedrag
 - De aangevallen socius produceert nu aversieve prikkels, hij kan er op twee manieren op reageren: wederzijdse agressie of conditionering van ontwijkingsgedrag

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

EEN ONVOORWAARDELIJKE ANTISOCIALE REFLEX BIJ FYSISCHE EN PSYCHISCHE PIJN?

- ✖ Antecedente aversieve prikkels zijn asociaal omdat ze niet door een aanvallende soortgenoot gegeneerd worden maar deel uitmaken van de gedragssituatie of omgeving (in onderzoeksituaties vaak de gedragssituatie zoals die door de proefleider ingericht is. Er is geen contingentie tussen het gedrag van de geprikkelde mens en het moment waarop de antecedente aversieve stimulering begint of eindigt. De proefpersonen kunnen dus geen gedragscontrole uitoefenen op de antecedente asociale aversieve stimulering zelf
- ✖ Het gaat hier over het al dan niet aangeboren zijn van onvoorwaardelijke, antisociale reflexen
 - Onvoorwaardelijk: agressie als aangeboren reactie op bepaalde prikkels, dan moeten er wel prikkels te identificeren zijn bij elk normaal lid van die soort
 - Reflexmatige reacties
 - Antisociaal: gericht tegen alle soortgenoten en alleen tegen soortgenoten
- ✖ O'Kelly en Steckle:
 - Twee ratten werden samen in een kooi gezet en kregen simultaan via hun pootjes schokken
 - Resultaten:
 - De ratten begonnen onmiddellijk te vechten wanneer ze via hun pootjes geschokt werden
 - 'Ik voel een schok, dus ik bijt mijn soortgenoot'
 - Conclusie:
 - Er was dus ergens een verband tussen de simultaan reagerende partner en de eigen pijn.
 - Gaat het hier over een paniekerige reflex bij ratten die niets weten van elektriciteit? Of gaat het om een antisociale onvoorwaardelijke reflex waarmee het organisme uitgerust is ter beveiliging van zijn welzijn?

Fysische pijn en agressie

Achtergrond en basisparadigma v/h onderzoek van Ulrich en Azrin

- ✖ Ulrich en Azrin:
 - Onderzoek over de negatieve versterking van sociale toenadering
 - Methode:
 - Ratjes lichte schokken geven: bij toenadering schokken beëindigen → negatief versterken van toenadering
 - Ook de intensiteit word minder bij meer toenadering
 - Resultaten:
 - Ratten gingen elkaar gewelddadig te lijf voordat de proefleider de kans kreeg om de pijnprikkel uit te schakelen
 - Conclusie:
 - Antisociale reactie op pijn
 - Paradigma van blote sociale aanwezigheid met toevoeging van antecedente asociale aversieve stimuli

- ✖ Experiment:
 - Methode:
 - Ratten per twee in kleine kooien gezet
 - Metalen vloerrooster kan onder stroom gezet worden → geen ontwijkings- of ontvluchtingsmogelijkheid
 - Als eenheid van agressie wordt elke episode van slagen, stoten of beten genomen die met ongeveer een seconde gescheiden is van de voorgaande episode
 - Een experimentele zitting duurt 10 minuten en na elke zitting wordt de diertjes 24 uur herstelverlof gegund

Schokfrequentie, intensiteit en agressieve reactie

- ✖ Het debiet van het agressieve gedrag hangt rechtstreeks af van schokfrequentie: De pijnprikkels lokken meer agressie uit als de frequentie toeneemt
- ✖ Het geslacht van de ratten maakte geen verschil, hoewel mannetjes meer agressie uitbrachten dan vrouwtjes in een conditie zonder schok
- ✖ Ook het effect van voorafgaand herhaald contact tussen de dieren werd onderzocht, met als conclusie dat als dieren zich hadden kunnen hechten aan elkaar minder vechten dan dieren die zich niet hadden kunnen hechten, maar deze factor had geen enkele verzachtende invloed
- ✖ Er was ook een vast curvilineair verband tussen de intensiteit van de onvoorwaardelijke prikkel en de agressieve reflex. Bij een hogere intensiteit gingen de diertjes verlamd neerliggen en vertoonden ze allerlei ontvluchtingspogingen. De op de socius gerichte agressieve reactie bij 2mA was dus dominant tegenover niet-sociale ontvluchtingsreacties. Bij intensiteiten tussen 1.5 en 0.5mA waren er minder agressiereflexen

Een reflex?

- ✖ De term agressieve reflex wordt hier gebruikt, omdat sommige kenmerken van agressieve reacties inderdaad de indruk wekken dat ratten in hoge mate fylogenetisch geprogrammeerd zijn met een onvoorwaardelijke reflex die uit antisociale agressie bestaat en dat het hier dus niet om een geconditioneerd gedrag gaat
- ✖ Maar sommige dieren (zoals Guinese biggetjes) reageerden niet agressief
- ✖ Ulrich en Azrin:
 - Onderzoek of de grootte van de kooi een invloed had op de agressieve reflex
 - Resultaat:
 - Bij een kleine afstand gaan ze elkaar pijn doen, maar bij grotere afstanden zullen ze elkaar meestal negeren
 - Conclusie:
 - Blijkbaar heeft de agressieve reactie die proefdieren vertonen bij pijn meer te maken met de prikkelnabijheid van de socius, dan met een reflexmatige reactie
 - Als een agressieve reactie op pijn een reflex is, zouden twee ratten bij optimale pijnprikkeling ook op een grote afstand elkaar te lijf moeten gaan

Een antisociale reflex?

- ✖ Experiment:
 - Drie situaties
 - Homosociaal
 - Heterosociaal
 - Objectsociaal
 - Gedurende de eerste 10 minuten werden er geen pijnprikkels toegediend, hierna wel
 - Resultaten:
 - In de drie situaties vielen de proefdieren aan
- ✖ Experiment:
 - Doodshoofdaapjes werden via hun staart geschokt en zaten vastgebonden in een zetel met voor zich een tennisbal en een metalen box
 - Resultaten:
 - De tennisbal was bijna altijd het doelwit bij schokken → bitometer

- Conclusie:
 - De stimulus- en de responsveralgemening is groot: de agressieve reactie op pijn is een sterk veralgemeenbare reactie op een zeer veralgemeenbaar homosociaal, heterosociaal of levenloos object
- ✖ Het zou niet spaarzaam zijn om nieuwe concepten te gebruiken om de notie van een antisociale reflex overeind te houden, zoals verschuiving of verplaatsing van het doelwit van agressie. Zolang er geen dwingende reden is om de soortgenoot als het fylogenetisch geprogrammeerde en dus primaire doelwit van agressie te beschouwen, kunnen we evengoed stellen dat de agressie zich verplaatst van de tennisbal naar de soortgenoot als van de soortgenoot naar de tennisbal → Verschuiving is een Freudiaans concept. Men onderstelt dat de tennisbal een secundair object is dat de agressor als plaatsvervangend doelwit gebruikt om de opgekropte agressie af te reageren

De koude hand van de examiner

- ✖ Het Buss-Berkowitz-paradigma is een veel gebruikt onderzoeksparadigma voor de studie van menselijke agressie binnen de ethische en praktische grenzen die zich daarbij stellen
 - Basisveronderstelling: De relatieve intensiteit van het agressieve gedrag is te meten via het aantal, de duur, de latentie en/of de intensiteit van de schokken
 - De onderzoekers brengen de deelnemers in een complexe situatie waarin ze zelf kunnen beslissen in welke mate ze de aversiviteit van de gedragssituatie voor een socius verhogen zonder dat het opvalt dat het om agressie gaat. De socius is een pseudoproefpersoon die een taak moet doen en de deelnemer moet de leerling bestraffen door een klein of groot aantal elektrische schokken of slechte punten
- ✖ Berkowitz, Cochran en Embree:
 - Methode:
 - Dekmantel: onderzoek rond ongunstige werkvoorwaarden
 - De deelnemers moesten gedurende twee periodes van 7 minuten een hand in koud water (aversieve prikkel) of niet-koud water houden
 - Terwijl evalueerden de deelnemers telkens 10 prestaties van hun leerling door op een beloningsknop, een strafknop of een neutrale te drukken.
 - Het gaat hier om de invloed van een asociale aversieve stimulus op agressie. Ook al konden de deelnemers de pseudodeelneemsters niet zien als de oorzaak v/d temperatuurprikkel, toch beoordeelden ze haar toch heel wat minder als ze hun hand in koud water moesten houden
 - Resultaten:
 - Grotere agressiviteit bij lagere temperatuur
 - Conclusie:
 - Invloed van een asociale aversieve prikkel op agressie

Hoge temperatuur en agressie

- ✖ Anderson, Bushman en Groom
 - In warmere jaren werden meer misdrijven gemeld met doden of gewonden
 - Interpretatiemoeilijkheden
 - Het gaat alleen om zeer extreme vormen van agressie
 - Het gaat enkel om de gevallen waar klacht wordt neergelegd
 - Het kan ook zijn dat er verschillen zijn op andere dimensies die te maken hebben met agressie
 - Het kan ook zijn dat de dag of jaar samenhangt met andere variabelen, zoals de proportie van de bevolking die op dat ogenblik studie- of beroepsbezigheden heeft
 - De variatiebreedte van onderzochte temperaturen verschillen tussen studies: hogere temperaturen gaan gepaard met meer geweld dan lagere, maar bij extreem hoge daalt het geweld weer

Ruimtegebrek en agressie

- ✖ Calhoun:
 - Onderzoek in verband met overbevolking
 - Methode:
 - Groepen van 36 en 56 pas gespeende mannelijke en vrouwelijke ratten binnen een beperkte leefruimte
 - Gedurende anderhalf jaar geobserveerd
 - Resultaten:
 - Behavioral sink/gedragsruiol: de mannetjes maakten misbruik van de puinhoop door verhoogde agressie, kannibalisme, abnormaal seksueel gedrag,...
 - Conclusie:
 - Negatieve effecten van bevolkingsdichtheid wordt meestal bepaald door gelijktijdige inwerking van andere situationele factoren
- ✖ De Waal :
 - Toonde aan dat chimpansees, resusapen en kapucijnerapen meestal geen toename in agressie vertonen als de leefruimte van hun groep ingeperkt wordt, bij sommige daalt zelfs de agressie.
- ✖ Freedman:
 - Veldonderzoek over gewelddadige criminaliteit in de VS
 - Verband tussen agressie en bevolkingsdichtheid
 - Maar zodra er andere factoren (zoals inkomen) bij betrokken waren, verdween dit verband
 - Ook observaties gedaan die het tegengestelde bewezen: in LA was er een hoge misdaadproportie, maar dit is het laagst dicht bevolkt
- ✖ Er zijn nog heel wat studies gedaan waarbij bleek dat er geen direct verband was tussen agressie en ruimtegebrek
- ✖ Ruimtegebrek is trouwens niet per definitie aversief, omdat veel mensen veel geld betalen om in zeer kleine ruimte de vermoeidheid van het werk uit te zweten onder hoge saunatemperaturen. Men heeft dus geen behoefte om zoiets te ontwijken
- ✖ Hall is een antropoloog die heeft bijgedragen tot de ontwikkeling van een onderzoeksdomein waarvoor hij 'proxemics' gebruikte en waarbij de nabijheid van of interpersoonlijke afstand tot de naaste centraal stond. Hier is een onderscheid van vier afstanden die typisch samenhangen met verschillende soorten sociale interacties, Deze afstanden correleren met de prikkelnabijheid voor elk der zintuigen:
 - De intieme afstand van 0 tot 45 cm, tast en warmteprikkelers
 - De persoonlijke afstand van 45 cm tot 1,20m, reukprikkelers
 - De sociale of zakelijke afstand van 1,20 tot 3,50m
 - De publieke afstand
- ✖ Fluisteren en oogcontact worden minder goed mogelijk naarmate de afstand groter wordt
- ✖ Veel onderzoek gaat over de schending van deze onzichtbare ruimtelijke grenzen, vooral het binnendringen in de persoonlijke ruimtebel leidt tot ofwel agressie ofwel ontwijking of ontvluchting
- ✖ Storms en Thomas:
 - Men liet een pseudodeelnemer 5 minuten lang ofwel vriendelijk ofwel onvriendelijk praten met deelnemers op persoonlijke of intieme afstand
 - Resultaten:
 - De vriendelijke socius wordt achteraf positiever gewaardeerd dan de onvriendelijke
 - Ook de kleine afstand maakte het verschil
 - Conclusie:
 - Zelfs een schending van de onzichtbare grenzen van iemands persoonlijke ruimtebel ontlokt dus niet altijd en zeker niet reflexmatig agressie
 - De evaluatieve richting van het gedrag van de indringer bepaalt de evaluatieve richting van het intrusie-effect: bij een vriendelijke indringer leidt de intrusie tot een gunstigere evaluatie dan bij een onvriendelijke

Provocatie en agressie

- ✖ Provocatie is om meerdere redenen wonderlijk:
 - Conceptueel en wetenschapstheoretisch: Provocatie is gewoon een andere term voor agressie, dus agressie is de voornaamste determinant van agressie. We gaan agressie dus benaderen als een fundamenteel situationeel en meestal extern en sociaal situationeel bepaald verschijnsel. Dit is minder pessimistisch omdat de hoop bestaat dat situationele ontogenetische determinanten meer verholpen kunnen worden dan fylogenetische determinanten. Wetenschappelijk is deze definitie beter in haar experimentele falsifieerbaarheid
 - Er zijn 3 bijgedachten:
 - Het is eenvoudig vast te stellen of een gedrag provocatie is of niet
 - Provocatie leidt altijd tot dezelfde agressie
 - De door provocatie uitgelokte agressie komt neer op een vergelding voor het aangedane leed

Neem me niet kwalijk! Was dat met opzet?

- ✖ Mensen rapporteren in vragenlijsten vaak dat ze minder agressief reageren tegen iemand die hen beledigd heeft als die persoon zich verontschuldigt, maar verontschuldigen zijn alleen op hun plaats als iemand zich echt verantwoordelijk weet. Indien ze niet op hun plaats zijn, kan dit dus de indruk wekken dat het om een morele fout gaat. Daarom kan verontschuldigen vaak tot meer agressie leiden
- ✖ Zechmeister, Garcia, Romero en Vas:
 - Methode:
 - De deelnemers moesten onder leiding van een proefleider een taak uitvoeren die zogenoemd deel uitmaakte van een intelligentietest
 - Na de taak werd hen verteld dat ze het slechter dan gemiddeld hadden gedaan. Daarna zei de proefleidster dat ze per ongeluk een verkeerde taak had gebruikt, die onoplosbaar was
 - ▲ De proefleidster lichte de begeleidster al dan niet in over deze vergissing
 - ▲ Dus de begeleidster nam al dan niet haar negatieve feedback terug
 - ▲ De proefleidster bood haar excuses al dan niet aan
 - Dan moesten de deelnemers een schriftelijke evaluatie van de proefleidster en van de begeleidster oordelen
 - Resultaten:
 - Het ongedaan maken van de negatieve feedback had geen invloed op de evaluatie, de verontschuldiging wel
 - Als de proefleidster zich had verontschuldigd, beoordeelde men haar ongunstiger
 - Conclusie:
 - Zolang de proefleidster zich niet verontschuldigd had, was het onduidelijk wie de verantwoordelijkheid had voor de fout, als ze de fout wel toegaf werd dit duidelijk en kreeg ze een slechte beoordeling

De ene provocatie is de andere niet

Invloeden op agressie:

- ✖ Kenmerken van de provocateur beïnvloeden de mate van agressie (geslacht, sociale status, ...)
- ✖ Agressie kan versterkt worden door niet-sociale aversieve prikkels
- ✖ Voorafgaand gedrag
- ✖ Provocatie lokt niet alleen agressie uit tegen de provocateur, maar ook tegen derden
- ✖ Doob en Gross
 - Onderzoek over het blijven staan voor een groen licht
 - Resultaten:
 - Als het om een auto ging met een lage status, werd er sneller en vaker getoeterd dan bij een auto met een hoge status
 - Zowel mannelijke als vrouwelijke chauffeurs reageren agressiever tegen vrouwelijke chauffeurs.

- ✖ Harris:
 - Onderzoek over het voordringen in een wachtrij: het ging over een mannelijke of vrouwelijke pseudodeelnemer die ofwel in een hoge ofwel in een lage statuskleding voordrong bij ofwel een mannelijke ofwel een vrouwelijke proefpersoon die op de 3^{de} of de 12^{de} plaats stond
 - Resultaten:
 - Deelnemers op de 3^{de} plaats reageerde agressiever → frustratie-agressiehypothese
 - Pseudodeelnemers in lage statuskleden kregen het harder te verduren
 - Er was meer agressie bij een deelnemer van het zelfde geslacht
 - Niet-verbale provocatie wordt in vele gevallen gevolgd door agressie

- ✖ Donnerstein en Wilson:
 - Methode:
 - Deelnemers moesten een kort essay schrijven dat door een pseudodeelnemer werd beoordeeld door evaluatie en elektrische schokken van constante intensiteit
 - Conditie
 - ▲ In de provocatieconditie kreeg men een zeer ongunstige evaluatie en 9 schokken
 - ▲ In de provocatieloze conditie kreeg men een goede evaluatie en 1 schok
 - Hierna moest de pseudodeelnemer een aantal taken uitvoeren en ze gaven 20 foute en 10 juiste antwoorden. Bij elke fout moest de deelnemer een schok geven van intensiteit naar keuze
 - Tijdens de leraarstaak kreeg de deelnemer luide of minder luide lawaai prikkels (asociale aversieve stimulus)
 - Resultaten:
 - De niet-geprovoceerde deelnemers gaven schokken van een lage intensiteit en het lawaai had geen effect op hun gedrag
 - De wel-geprovoceerde deelnemers kozen vele hogere schokken. Het hoge lawaai activeerde ook de agressieve reacties

- ✖ Baron en Kepner:
 - Methode:
 - Twee pseudodeelnemers: de eerste was de leerling, de tweede en de echte deelnemer speelde de leraar
 - Bij elke fout van de leerling mocht de leraar een schok toedienen naar keuze
 - De leerling maakte enkele beledigende schimpscheuten tegen de deelnemer en de tweede pseudoproefpersoon (verbale provocatie)
 - Conditie
 - ▲ In de controleconditie mocht de deelnemer eerst leraar spelen
 - ▲ In de agressief model conditie en de niet agressief model conditie kreeg de tweede pseudodeelnemer de rol van leraar
 - Zware of lage schokknoppen
 - Knoppen werden langer of niet lang
 - Resultaten:
 - Het agressieve gedrag van de altijd vooraf geprovoceerde deelnemers verschilde vanaf het begin tot het einde in functie van het gedrag van de eerste leraar
 - In alle condities nam de intensiteit van de toegediende schok toe naarmate de les vorderde, deze stijgende trend leek onafhankelijk van enige sociale beïnvloeding
 - Conclusies:
 - De invloed van het voorafgaande evaluatieve oordeelsgedrag van een socius treedt tegelijk op met een vergelijkbare invloed van het eigen voorafgaande evaluatieve gedrag
 - Het gaat in tegen de catharsishypothese, want dan zou men moeten beginnen met zware shock en dan overgaan naar lichtere maar dat is niet zo

- ✖ Baron:
 - Methode:
 - De deelnemer kon kiezen welke schokken hij gaf en beschikte over een psychoautonome pijnmeter
 - De helft kon meekijken op het apparaat, de andere helft niet

- Resultaten
 - Bij niet-geprovoceerde deelnemers had het zien van de pijnreacties een vermindering van agressie tot gevolg, terwijl bij de geprovoceerde deelnemers dit een sterke toename van agressie tot gevolg had
 - Bij een onschuldig slachtoffer functioneren symptomen van pijn als straffen voor het agressieve gedrag, terwijl bij een provocateur dit als positieve versterker functioneert
- ✖ Berkowitz en Lepage:
 - Onderzoek of de blote aanwezigheid van een wapen een stimulerende invloed heeft op agressie
 - Methode:
 - 100 mannelijke studenten deden mee aan een experiment dat bestond uit een controleconditie en een 2x3 factoriële proefopzet waarbij provocatie en de aanwezigheid van een wapen gemanipuleerd werd
 - De deelnemer en de pseudodeelnemer schreven een kort essay die dan om de beurt door de ander werd beoordeeld
 - ▲ De pseudodeelnemer gaf als eerste een evaluatie door 1 ofwel 7 echte schokken
 - ▲ Als de rollen werden omgekeerd lag er ofwel niets, ofwel een geweer waarbij verteld werd dat die ofwel gebruikt werd door de andere deelnemer of dat die van niemand was
 - ▲ In een controleconditie werden de deelnemers geprovoceerd en lagen er op tafel badmintonrackets
 - Resultaten:
 - Bij geprovoceerden vergemakkelijkte de wapens niet alleen de agressiereacties, maar ook dat ze als voorwaardelijke prikkels reflexmatig ontlokken
 - Bij niet-geprovoceerden hebben wapens een agressieonderdrukkend effect
- ✖ Leyens en Parke:
 - Experiment in België met studenten die 5 dia's te zien kregen met ofwel een wapen ofwel een scheidsrechterfluitje ofwel een doos chocomelk
 - Resultaten:
 - De niet-geprovoceerde deelnemers reageerden niet anders op agressieve dan op neutrale dia's
 - Geprovoceerde deelnemers reageerden agressiever dan de niet-geprovoceerden
- ✖ Berkowitz en Geen
 - Onderzoek naar het mogelijke effect van zien van agressieve film en de invloed van provocatie en van prikkelveralgemening van een met agressieve stimuluscontrole beladen voornaam uit de film
 - Methode:
 - De provocatie werd gemanipuleerd door de gunstige of ongunstige evaluatie die de deelnemer van de provocateur voor een essay kreeg
 - ▲ De helft kreeg na de provocatie een korte niet-agressieve sportfilm te zien
 - ▲ De andere helft een agressief fragment uit een film over een bokser met Kirk Douglas
 - In de helft van de gevallen stelde de pseudodeelnemer zich voor als Bob Anderson, in de andere helft als Kirk Anderson
 - Na de film mocht de deelnemer het essay beoordelen
 - Resultaten:
 - Noch de film, noch de voornaam van deelnemer beïnvloedde de agressie als de deelnemer niet geprovoceerd was
 - Als de deelnemer geprovoceerd was dan nam het agressieve gedrag toe, zelfs als de sportfilm niet agressief was
 - Wel speelde de gelijkenis tussen de pseudodeelnemer en de hoofdspeler uit de agressieve film een rol via prikkelveralgemening tot het geobserveerde effect. Het gaat hier over klassieke conditionering waarbij reactieve agressie ontlokt werd zoals een voorwaardelijke prikkel een voorwaardelijke reflex ontlokt

- Conclusie:
 - Het gaat hier om een discriminatieve stimuli die door hun contingentie met geweldsituaties stimuluscontrole hebben verworven op het uitbrengen van agressie, die slechts een effect heeft op voorwaarde dat andere factoren gezorgd hebben voor het activeren van een vorm van operant (willekeurig/vrijwillig) gedrag
 - De agressieve film werkt alleen maar agressieverhogend na provocatie
- ✕ Huesmann, Moise-Titus, Podolski en Eron
 - Mensen die rapporteerden dat ze tussen hun 6^{de} en 10^{de} levensjaar veel naar gewelddadige tv-programma's keken gingen zich sterk identificeren met die personages en dit leidt bij 15 tot 18 jaar tot meer agressie

Provocatie en agressie tegen derden

- ✕ Displaced aggression is: provocatie kan ook leiden tot agressie tegen een derde persoon
 - Provocatie
 - Sociale provocatie
 - Aversieve prikkeling waarvoor niet meteen een bepaalde socius verantwoordelijk kan worden gesteld (zoals een te hoge temperatuur)
- ✕ Binnen de freudiaanse visie is elke vorm van agressie verplaatste agressie die een uiting is tegen het eigen zelf gerichte doodsdrijf
- ✕ Goffman:
 - Normale reageren mensen ontwijkend tegenover mensen met zichtbare fysieke gebreken
- ✕ Berkowitz en Frodi 1:
 - Methode:
 - De deelnemers werden niet geprovoceerd door het toekomstige slachtoffer, maar door een tweede pseudodeelnemer
 - Studenten moesten samen met een mannelijke pseudodeelnemer vader en moeder spelen door te zorgen voor een kind van 10 jaar dat ofwel een aantrekkelijk ofwel een onaantrekkelijk gezicht had, het kind gedroeg zich altijd hetzelfde
 - De ouders moesten het kind beoordelen op een huistaak
 - Nadat de vader de moeder probeerde, verdween de vader en kreeg de moeder de opdracht om het kind te straffen met aversieve geluidsprikkels
 - Resultaten:
 - Een onaantrekkelijk kind werd zwaarder gestraft, maar het kind werd niet minder intelligent beoordeeld
 - Conclusie:
 - Het agressieve gedrag tegenover het kind stond dus blijkbaar vooral onder controle van de sociaal aversieve prikkels in verband met het uiterlijk
- ✕ Berkowitz en Frodi 2:
 - Methode:
 - Zie experiment 1 hierboven
 - Het 10jarig meisje werd vervangen door een jongen die in de helft van de gevallen stotterde
 - De aantrekkelijkheid van het gezicht was hetzelfde als hierboven en de resultaten over die aantrekkelijkheid ook
 - Resultaten:
 - Er was wel een verschil door het stotteren, want het stotterende kind werd bijna tweemaal zo hard gestraft als een niet- stotterend kind
 - Conclusie:
 - Sociaal onwenselijke fysieke eigenschappen van het slachtoffer werken agressiefaciliterend omdat ze functioneren als aversieve prikkels

- ✖ Houston en Bull:
 - Mensen gaan minder snel in de metro naast iemand zitten met een wijnvlek

Berkowitz en Frodi:

- ✖ De aversieve stimuli ontlokken onwillekeurige (reflexmatige) agressieve reactie, vooral als men geprovoceerd werd
- ✖ De mens kan evengoed leren reageren op aversieve simulering met operant (niet reflexmatig) gedrag dat onverenigbaar is met agressie en met ontwijking/ontvluchtinggedrag

✖ Fenigsten en Buss:

- Methode:
 - Deelnemers werden beledigd ofwel niet
 - Hierna kregen ze de kans om zich uit te reageren op een derde, die zogenoemd de vriend was van de provocateur ofwel niet
- Resultaten:
 - Deelnemers die geprovoceerd werden waren agressiever, ongeacht het slachtoffer nu de vriend was van de provocateur of niet

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

Marcus-Newhall:

- ✖ Er treedt minder verplaatste agressie op wanneer de provocatie ernstiger wordt
- ✖ Als de provocatie minder erg is dan lijkt de onschuldige in vergelijking met de provocateur niet zo hoogstaand zodat het aanvaardbaarder wordt om hem agressief te bejegenen
- ✖ Verplaatste agressie is over het algemeen intenser naarmate het slachtoffer lijkt op de provocateur
- ✖ Verplaatste agressie treedt vooral op als het slachtoffer de agressor ook geprovoceerd heeft, maar in lichte mate
- ✖ Triggered displaced aggression: als een lichte provocatie door het slachtoffer de verplaatste agressieve reactie naar aanleiding van de oorspronkelijke grote provocatie faciliteert

✖ Pederson, Gonzales en Miller:

- Methode:
 - Dekmantel: twee studies → eentje over de invloed van storende factoren en eentje over hoe goed mensen visuele en auditieve informatie kunnen integreren
 - De ene helft werd bij de eerste studie geprovoceerd door de proefleidster door vervelende muziek en hen beledigde dat ze zeer slecht hadden gepresteerd
 - Tijdens de tweede studie las een assistente meerkeuzevragen, waarbij ze de antwoordalternatieven op kaarten toonden
 - ▲ In de helft las ze zeer snel en versprak ze zich, men kreeg ook weer te horen dat ze niet goed gepresteerd hadden
 - Na afloop mochten de deelnemers de assistente beoordelen bij de beslissing om ze wel of niet betaald in dienst te nemen
- Resultaten:
 - Als de deelnemers vooraf niet sterk geprovoceerd waren, dan hadden de fouten die de assistente maakte geen invloed op de agressie tegen haar
 - Waren de deelnemers wel sterk geprovoceerd, dan evalueerden ze haar ongunstiger
- Conclusie:
 - De lichte provocatie op zich was dus niet sterk genoeg om agressief gedrag uit te lokken
 - Maatschappelijke relevantie: Als we net een ernstige provocatie hebben meegemaakt en eraan ergert ons iemand, gaan we dus agressief reageren, ook al lijkt dit voor de kleine provocateur, de onschuldige dus eigenlijk niet terecht

AGRESSIEF GEDRAG ALS MACHTSHERSTEL

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

Asociaal verlies van verworven gedragscontrole

✖ Azrin, Hutchinson en Hake:

- Onderzoeksvraag: leidt overgang van versterking naar niet-versterking ook tot agressie tegen een socius?
- Methode:
 - 17 paren mannelijke duiven werden per paar samengebracht voor een uur in een skinnerbox
 - ▲ De ene was de proefduif, de andere de sociusduif
 - ▲ De proefduif werd hongerig gehouden, maar tijdens de zitting was er een sleutel waarop deze kon pikken, waarlangs een voedselbakje de skinnerbox werd ingeschoven
 - ▲ De sociusduif kon vrij eten buiten de zittingen, maar tijdens de zitting was ze tot aan haar schouders vastgebonden in een dwangbox buiten het bereik van de sleutel en het voedselbakje
 - Fase 1: De socius- en de proefduif zaten samen. Hier had het pikken op de sleutel geen effect, ze kon dus geen eten verdienen = eerste sociale NV-fase (nooit versterkt)
 - Fase 2: De proefduif zat zonder de sociusduif in de kooi. Het pikken werd wel gevolgd door een voedselbakje, dat 1 sec aanwezig bleef. Er was een onderbroken geluidsprikkel. De sessies hierna begonnen met een uitdovingperiode, die aangekondigd werd door de geluidstoon. De VU (versterkings-uitdoving) cyclus werd 10 maal uitgevoerd, totdat de geluidstoon een SD was geworden die de duif had geleerd onmiddellijk tegen de sleutel te pikken en niet te pikken tijdens de uitdovingfase
 - Fase 3: De VU-cyclus werd verder gezet voor de proefduif, maar nu werd de sociusduif terug in de kooi geplaatst = eerste sociale UV fase. Bij eventuele agressieve gedragingen van de proefduif tegen de sociusduif, werden deze nooit binnen de 5 sec gevolgd door de geluidsprikkel om niet bedoelde conditionering te vermijden
 - Fase 4: Tweede sociale UV fase die identiek was aan de eerste sociale NV fase, de duif werd geen enkele keer versterkt voor het pikken op de sleutel
 - Fase 5: Tweede sociale VU fase, gelijk aan de eerste sociale VU fase
- Resultaten:
 - Tijdens de eerste sociale VU fase duidelijk hoog debiet van agressie. Het agressieve gedrag was omkeerbaar en stond zeer sterk onder situationele invloed omdat de hongerige dieren soms rustig, en soms agressief waren in aanwezigheid van dezelfde socius
- Conclusie:
 - Wat merkwaardig is, is dat de duiven tijdens de uitdovingfase van de sociale VU fase meer agressief waren dan tijdens de eerste sociale NV fase, dus kon het niet te maken hebben met de honger omdat deze verbeterd was in vergelijking met de vorige sociale fase. Het ging er dus om dat de duif, als ze wel kans had om eten te krijgen, agressiever was tegen de sociusduif dan als ze geen eten kon verdienen
- Verklaring:
 - Het gaat over een wijziging in versterkingscontingentie die niet veroorzaakt is door een soortgenoot en die niet samenhangt met voorafgaan operant gedrag van het proefdier. Het gaat dus over het plotse verlies van macht op positieve versterkers. Het gaat hier over een psychologische aversieve omstandigheid: het is slechts omdat men via psychologische processen een zekere macht verworven heeft dat de vermindering of beëindiging van die gedragscontrole aversief kan worden

✖ Azrin, Hutchinson en Hake:

- Onderzoek naar de interpretatie dat de duif de socius pikten omdat vroeger dit handig was, omdat ze dan haar eten kon verdedigen
- Methode:
 - Vier proefdieren
 - Proefopzet: zie hierboven → Enig verschil is dat de duiven tijdens de eerste 5 weken alleen het levensnoodzakelijke contact hadden met een van hun ouders. Hierna werd elke duif 9 maanden in sociale isolatie opgevoed
 - Twee paren werden per toeval gevormd die dan tijdens de experimentele zittingen samengebracht werden
- Resultaten:
 - Het agressief gedrag was het ergst op de eerste zitting van de eerste sociale VU procedure waar de duif het sterkst geconfronteerd werd met het verlies van deze gedragscontrole
- Conclusie:
 - Het resultaat hier was hetzelfde, wat wil zeggen dat het dus niet zo is dat de proefdieren tijdens hun voorgeschiedenis hebben leren vechten voor hun eten
- Verklaring:
 - Agressie verklaren vanuit machtsherstel:
 - ▲ Tijdens de eerste vijf weken van hun bestaan hadden ze sociale macht verworven door te pikken tegen of rond het hoofd van voedende ouder
 - ▲ Als ze tegen het hoofd van de socius pikten, versterkte dit het toegankelijk stellen van de voedselopening in de bek van de ouder, wat dan hetzelfde is als vragen voor voedsel
 - ▲ Tijdens de isolatie kregen ze geen kans meer om die controle verder te ontwikkelen
 - Het is dus niet verwonderlijk dat de proefduif tijdens de eerste NV fase enkele pikgedragingen uitbracht tegen de socius, omdat deze lijkt op de ouder en omdat ze het enige object was dat contingent met de gedragingen van de proefduif reageerde
 - Tijdens de VU fase eindigde dan de gedragscontrole over het voedsel, waardoor het pikken tegen de contingent reagerende sociusduif ideaal is om opnieuw macht uit de oefenen

✖ Arzin:

- Storende contra-agressie van de sociusduif vermijden door het onderzoek te hernemen met een opgezette duif
- Resultaten:
 - Hier waren er veel duiven die nooit agressief reageerden, zelfs niet tijdens de sociale VU fase
- Conclusie:
 - Sterk contrast met het feit dat de proefdieren wel agressief reageerden tegen de levende sociusduif. Hier is een invloed van de contingentie tussen het gedrag van de agressor en van het slachtoffer
- Omdat intermitterende (niet continue) versterkingsprogramma's leiden tot afwisseling tussen versterking en niet versterking, lijkt het waarschijnlijk dat intermitterende positieve versterking aversieve eigenschappen heeft met als mogelijk neveneffect allerlei vormen van agressie

Mogelijkheid tot agressie als versterker bij oncontroleerbare fysische pijn

✖ Azrin e.a.

- Onderzoek of de mogelijkheid om agressief te reageren op zich functioneert als een positieve primaire versterker voor het verwerven en in stand houden van nieuw operant gedrag
- Methode:
 - Eerste fase: Doodshoofdaapjes werden in een alleensituatie vastgebonden en gepijnigd via de staart
 - ▲ In de eerste fase zonder pijnprikkels hing er een tennisbal op hoofdhoogte.
 - Tweede fase: Het proefdier kreeg 25 schokken terwijl de bal beschikbaar bleef
 - Derde fase: Het proefdier kreeg 120 schokken binnen een periode van 30 minuten
 - ▲ Er hingen twee verschillend gekleurde kettingen, links en rechts, waaraan de proefdieren konden trekken om zo de tennisbal beschikbaar te maken

- Resultaten:
 - In fase 1 toonden de aapjes geen agressie, in fase 2 probeerden ze te ontsnappen of te bijten in de tennisbal
 - Wel verdween die agressiemotivatie in de gegeven omstandigheden na elke schoktoediening
- Conclusie:
 - Men besloot dat agressie een primaire behoeftetoestand vervult die ontstaat als een individu aversief geprikkeld wordt: bij (asociale) aversieve prikkeling functioneert de gelegenheid om aan te vallen als een primaire versterkingsbron
 - De aversieve prikkel (schok) schiep de toestand waarbij in iets bijtbaars kunnen bijten als een onvoorwaardelijke of primaire versterker functioneerde van elk gedrag dat gevolg werd door het verschijnen van iets bijtbaars.
 - Men toonde ook aan dat machtsherstel een spaarzamer concept is dan een wezenlijk antisociale bron van versterkers, omdat het niet wenselijk is om een afzonderlijke behoeftetoestand te omschrijven als één die gewekt wordt als een individu aversief geprikkeld wordt

De rol van de oncontroleerbaarheid van (niet-)sociale aversieve prikkels

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

Het agressieverhogende effect van lawaai voor provocatie

- ✖ Donnerstein en Wilson:
 - Onderzoek naar de rol na van subjectieve gedragscontrole over het lawaai dat net voor de deelnemer al dan niet geprovoceerd werd
 - Methode:
 - De deelnemers kregen na het schrijven van een essay een bijkomende opdracht waarin ze wiskundige problemen moesten oplossen
 - De helft moest dit doen terwijl ze harde lawaaistoten kregen, waar ze subjectieve macht kregen over het lawaai. Ze konden dus stop zeggen als het lawaai te hard was, maar de proefleider zei wel dat hij het apprecieerde als de deelnemer geen stop zou zeggen
 - De sociale provocatie werd toegediend zoals in het eerste experiment met schokken
 - Resultaten:
 - Bij de niet-geprovoceerden had de voorbehandeling met of zonder lawaai geen effect op hun agressie
 - Het merkwaardige hieraan is dat de subjectieve macht over het afzetten van het aversieve lawaai tot gevolg had dat het agressieverhogende effect van dit lawaai geneutraliseerd werd
 - Lawaai bij vooraf geprovoceerden leidde niet tot een hogere schokintensiteit als zij subjectieve controle hadden over dat lawaai, maar wel als ze er geen controle over hadden

Het agressieve gedrag v/d machteloze uitgeslotene

- ✖ Verschillende auteurs rapporteren dat uitsluiting leidt tot een toename van agressief en een afname van prosociaal gedrag, dit omdat het hun gevoel van macht bedreigt. Maar er is ook een tegenstrijdigheid, omdat sommige mensen zich net meer prosociaal gaan gedragen
- ✖ Sociale uitsluiting leidt tot agressie als het individu geen macht heeft op het weer opgenomen worden door de groep. Als men de indruk heeft dat men er iets aan kan doen dan gaat men zich goed gedragen. Als men niet de indruk heeft er iets te kunnen aandoen, maar kan hij op een andere manier controle winnen, gaat men ook niet agressiever worden, maar enkel als men er niets meer kan aan doen om de controle te herstellen

- ✖ Warburton, Williams en Cairns:
 - Methode:
 - Dekmantel: smaaktest
 - Twee pseudodeelnemers
 - De proefleider ging eventjes weg en de drie personen zaten alleen in een zaal
 - ▲ Één van de pseudoproefpersonen nam een bal uit een mand en gooide hem naar de deelnemer en de andere pseudodeelnemer
 - In de uitsluitingconditie kreeg de deelnemer de bal 3x en in de rest van de 4 minuten sloot men hem buiten
 - In de conditie zonder uitsluiting mocht de deelnemer heel de tijd meedoen
 - Hierna werd de deelnemer in een aparte ruimte gebracht waar hij harde geluiden kreeg
 - ▲ De helft van de proefpersonen bezat geen controle over deze lawaaistoten en de lawaaistoten waren onvoorspelbaar
 - ▲ De andere helft kreeg ook lawaaistoten maar konden op een knop drukken en zo bepalen wanneer de volgende lawaaistoot komt
 - Hierna was er een smaaktest waarbij ze crackers moesten beoordelen
 - In de laatste fase werd agressie gemeten door middel van de 'hot sauce procedure'
 - ▲ Deelnemers moesten pikante saus in een beker doen en ze mochten de hoeveelheid zelf bepalen. De deelnemers waarvoor ze dit deden hielden niet van hete saus. De hoeveelheid saus was dus een meting van agressie
 - Resultaten:
 - Deelnemers die uitgesloten waren en oncontroleerbaar lawaai hadden gehoord, gaven meer hete saus dan de deelnemers die niet uitgesloten waren of net wel, maar de lawaai prikkel konden controleren
 - Conclusie:
 - Hier kan een vicieuze cirkel optreden: uitgesloten → agressief gedrag → voor het slachtoffer is dit aversief → agressor nog meer uit sluiten → agressief gedrag → spiraal van uitsluiting en agressie

NAAR EEN INTEGRATIE?

Men probeert een samenhangende theorie te ontwikkelen van agressie

Het general aggression model

Allerlei factoren kunnen via drie processen agressie uitlokken/versterken:

- ✖ Door het toegankelijk maken van agressieve gedachten
- ✖ Door het opwekken of versterken van agressiegerelateerde affectieve toestanden
- ✖ Door het verhogen van fysiologische arousal

Elk van deze factoren kan ertoe leiden dat een individu een gedragssituatie waarneemt als bedreigend en dat dit individu agressie waarneemt als de gepaste reactie op deze bedreiging

- ✖ Als het individu gaat nadenken voor hij gaat handelen, komt er tussen de primary appraisal en de agressieve reactie een fase van secondary appraisal: de actor gaat zich beraden over de juistheid van zijn interpretaties, de gevolgen van zijn reactie en de alternatieve manieren om met deze situatie om te gaan
- ✖ Als een factor de fysiologische arousal verhoogt, valt het te wachten dat hij tot meer agressie leidt in situaties waarin agressieve responsen dominant zijn en tot minder agressie als niet-agressieve responsen dominant zijn

Agressieve computerspellen: een partiële toetsing

✖ Anderson en Dill:

- Onderzoek naar de effecten van agressieve computerspellen op agressieve gedachten, gevoelens en overte gedragingen
- Methode:
 - Er was een agressief spel en een niet- agressief spel, die allebei een even grote arousal uitlokten
 - Elke deelnemer moest het spel drie keer spelen verspreid over twee proefsessies
 - ▲ 1^{ste} sessie
 - Men moest 15 minuten spelen en daarna een zelfbeschrijving-affectmeting invullen
 - Daarna moesten deelnemers nog eens 15 minuten spelen, waarna de meting van agressieve gedachten plaatsvond: ze moesten zo snel mogelijk agressiegerelateerde en niet agressiegerelateerde woorden lezen, zo konden ze dus afleiden in hoeverre de deelnemers agressieve gedachten koesterden
 - ▲ 2^{de} sessie
 - Deelnemers moesten het spel nog eens spelen en nu werd het agressief gedrag gemeten
 - Deelnemers moesten zo snel mogelijk reageren en er werd hen wijsgemaakt dat de een wedstrijd moesten doel met een deelnemer in de andere kamer
 - Wie het snelst drukte, mocht de andere een lawaai toot geven
 - De duur en de intensiteit functioneerden als een meting van agressie
- Resultaten:
 - Als men een beurt verloor, koos men langere lawaai toten dan de deelnemers die geen agressief spel gespeeld hadden
 - Ook bij de deelnemers die een agressief spel speelden waren de agressieve woorden toegankelijker, ze scoorden wel niet hoger op de zelfbeschrijvingsmeting van vijandige gevoelens

✖ Anderson:

- Onderzoek naar de effecten van agressieve spellen op arousal en agressieve gedachten
- Methode:
 - De deelnemers moesten 20 minuten een computerspel spelen
 - Hierna moesten ze een woordaanvultaak doen waarbij ze een letter moesten invullen, maar deze werden zo gekozen dat er een agressieve en een niet-agressieve aanvulling mogelijk was
 - Ook werden er fysiologische metingen gedaan om te zien of agressieve spellen arousal verhoogden
- Resultaten:
 - Er was niet meer arousal, maar in sommige andere onderzoeken wel
 - Wel vulden de deelnemers meer woorden op een agressieve wijze in als ze een agressief spel speelden
- Conclusie
 - Deze effecten kunnen dus los van elkaar optreden
 - Het is dubbelzinnig: het doden van mensen in spelletjes levert punten op. Agressie wordt dus positief en negatief versterkt en niet agressief gedrag wordt hier gestraft

✖ Garnagery en Anderson:

- Methode:
 - Deelnemers moesten 20 minuten een racespel spelen
 - Bij het doden van tegenstanders kreeg men punten, maar er was ook een andere versie waarbij ze punten verloren of nog een andere waarbij ze geen tegenstanders konden doden
 - Daarna werd men geprovoceerd door een negatieve evaluatie van een essay dat ze hadden geschreven
 - Hierna deden ze een competitie waarbij ze dachten tegen de provocateur te spelen
- Resultaten:
 - De deelnemers die punten kregen voor agressie waren agressiever

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

Kritische evaluatie van het general aggression model

- ✗ Het blijft onduidelijk waar de toch duidelijk aangetoonde rol van bedreigde gedragscontrole een plaats krijgt
- ✗ Het gaat hier enkel over affectieve agressie, maar het is belangrijk om een onderscheid te maken tussen affectieve en instrumentele agressie
- ✗ Het is niet spaarzaam om een model te ontwikkelen dat sommige vormen van agressie uitsluit
- ✗ Het is vaak moeilijk om duidelijke en toetsbare predicties af te leiden uit het model: dezelfde factor oefent soms een invloed uit op agressie via elk van de drie factoren en de drie factoren kunnen elkaar beïnvloeden. Deze directe beïnvloeding van arousal, emoties en gedachten leidt in veel gevallen tot dezelfde predicties als de indirecte beïnvloeding, dus is het moeilijk om dit te toetsen
- ✗ Anderson, Deuser en DeNeve:
 - Methode:
 - 10 deelnemers speelden een computerspel speelden
 - Hun hartslag steeg naarmate de kamer warmer werd
 - Resultaten:
 - Hoge temperaturen lokken vijandige en agressiegerelateerde gevoelens uit
 - De warme temperatuur kon dus via elk van de drie factoren tot verhoogde agressie leiden

SLOTBESCHOUWING

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

H 8: ALTRUIÏSTISCH GEDRAG

- ✖ Ook al lijkt het dat dit hoofdstuk over een gedrag gaat dat tegenovergesteld lijkt aan het gedrag in het vorig hoofdstuk, toch heeft het er veel mee te maken
- ✖ Altruïstisch gedrag: Wanneer je in een situatie die doorgaans agressie uitlokt of versterkt, juist niet agressief reageert
 - In dit hoofdstuk richten we onze aandacht vooral op een zeer bepaald type van pro sociaal gedrag, namelijk helpen in een acute en onverwachte noodsituatie (er bestaan uiteraard nog andere vormen van pro sociaal gedrag)

DE DEFINITIE VAN ALTRUIÏSTISCH OF PROSOCIAAL GEDRAG

- ✖ De definitie in termen van de intentie van de actor heeft tot discussies geleid tussen onderzoekers die beweren dat puur altruïstisch gedrag niet bestaat en onderzoekers die beweren dat het wel bestaat!
- ✖ Die discussie heeft tot verschillende proefopzetten geleid, waarin deelnemers iemand wel of niet een plezier kunnen doen zonder er zelf voordeel uit te halen
- ✖ Er zijn meerdere problemen rond zo'n definitie:
 - De niet observeerbare elementen zoals de intentie, iemands zelfbeeld en verwachte beloningen
 - De definitie gaat uit van de naïeve veronderstelling dat er gedragingen zijn als gevolg van slechts één factor (de welwillende intentie hier). Het is dan nuttiger om na te gaan wat de beïnvloedende factoren zijn

HET AANTAL OMSTANDERS EN DE KANS OP HULP

Latané en Darley:

- ✖ Monografie over niet-reagerende omstanders in een noodsituatie
- ✖ De maatschappelijke achtergrond was niet de medeplichtigheid of het verzet tegen een politiek georganiseerde Holocaust, maar de individuele onverschilligheid van stedelingen tegenover een medeburger die overduidelijk een zeer dringende hulp nodig heeft
- ✖ In hun laboratorium onder nauwkeurig gecontroleerde proefvoorwaarden het hulpverlenende gedrag van hun deelnemers op een deontologische wijze en in uiteenlopende situaties bestudeerd
- ✖ Vb:
 - 17-jarige jongen in trein in Manhattan aangevallen
 - 18-jarige vrouw die naakt en bebloed de straat op vlucht
 - Hugo Claus op het podium
 - Kitty Genovese
- ✖ De media hangt het symptoom van uitblijven van hulpverlening samen met apathie, onverschilligheid en egoïsme → Dit lijkt een goede verklaring

Het aantal omstanders in het signaleren van rook

- ✖ Experiment:
 - Onderzoek of de aanwezigheid van nog een of meer deelnemers het prosociale gedrag van de deelnemer zou beïnvloeden (door het signaleren van mogelijk gevaarlijk rook aan personen die het gevaar zouden kunnen bezweren)
 - Methode:
 - Mannelijke studenten kwamen naar wachtkamer waar ze de instructies vonden om een vragenlijst in te vullen, waarna ze geïnterviewd werden over de problemen van de grote stad
 - Na enkele minuten kwam er witte rook uit het ventilatiesysteem
 - Conditie:
 - ▲ Deelnemer alleen
 - ▲ Deelnemer met twee pseudodeelnemers
 - De pseudodeelnemers keken even op bij het begin van de rook en haalden gewoon schouders op en werkten verder
 - Er werd niet gepraat of slecht iets gemompeld bij een vraag
 - ▲ Drie deelnemers
 - Elke deelnemer kon de rook melden
 - Na 4 minuten hing het lokaal vol rook zodat zicht en ademhaling belemmerd werden. Toch konden er verschillen optreden in hoe snel ze rook merkten (kon men moeilijk meten, maar wel soms te zien aan overt gedrag)
 - 6 minuten later stopte het en kwam de proefleider binnen
 - Resultaten:
 - De gemiddelde latentie van het opmerken van de rook was 4 keer langer in de samenconditie dan in de alleenconditie
 - Het aantal mee wachtende beïnvloedde ook de latentie van het signaleren van de rook nadat minstens één deelnemer de rook had opgemerkt
 - ▲ In de alleenconditie verliet 50% binnen 2min en 75% binnen 4min de kamer om het te signaleren. Slecht 25% verliet de kamer niet binnen de 6min
 - ▲ In de conditie met twee niet-reagerende pseudodeelnemer, ging 10% binnen zes min de rook melden. De overige 90% werkte (met moeite) verder
 - Uit vergelijking met de hypothetische curve blijkt dat het prosociale gedrag zeer sterk belemmerd werd door de aanwezigheid van twee onbekenden
 - ▲ De rook werd in 38% in plaats van 98% van de groepen gemeld
 - ▲ Slechts in 3 van de 8 werd de rook binnen 6min gemeld
 - ▲ In de alleenconditie verlieten 18 op 24 de kamer binnen 4 min, in de conditie met 3 deelnemers slechts 1 op 24
 - Conclusie:
 - De kans dat een individu de rook meldt is dus kleiner als er anderen zijn dan als hij alleen is
 - Op grond van uitvoerige postexperimentele interviews concludeerden Latané en Darley dat de aanwezigheid van anderen blijkbaar ook een invloed had op de kans dat de aanwezigen de gebeurtenis interpreteerden als een noodsituatie. De deelnemers beweerden dat de aanwezigheid van anderen hun gedrag niet had beïnvloed. Uit het experiment blijkt nochtans dat de sociale belemmering van de prosociale respons uitkwam

We moeten nu al wijzen op een gevaarlijke argumentatie waarvoor we bij alle pogingen tot verklaring van Latané en Darley moeten waarschuwen

- ✖ Uit de interviews besloten de auteurs dat iets doen om de rook te melden de uitkomst is van een hele reeks van gedragingen die begint bij het al dan niet opmerken van iets ongewoons en onder meer verloopt via de stap van het al dan niet interpreteren van dat ongewone als teken van gevaar. Het kan echter ook dat de zelfbeschrijvingen, waarop de auteurs wijzen, een gevolg zijn van wel of niet helpen als een door hen geponeerde noodzakelijke voorwaarde om te helpen
- ✖ Als je het kritisch bekijkt had elke deelnemer er baat bij om een mogelijk gevaarlijke kamer te verlaten. Er kon dus sprake zijn van de sociale wedijver waarbij de deelnemers niet voor elkaar wilden onderdoen op het vlak van moed of koelbloedigheid (en dit is ook enkel in het geval van aanwezig publiek) → Deze alternatieve verklaring is uitgesloten in een volgend experiment

Het aantal omstanders en hulpverlening aan een vrouw-in-nood

✖ Experiment:

- Onderzoek naar de veralgemeenbaarheid van de sociale belemmering van het helpen onderzocht
- Methode:
 - Niemand liep gevaar, wel was er een medemens overduidelijk in de problemen → geen wedijver
 - In een gestandaardiseerde situatie werden 120 mannelijke studenten in paren blootgesteld aan een situatie waarin een aantrekkelijke en vriendelijke proefleidster, die zich voorgesteld had als marketingonderzoekster, schijnbaar van de ladder viel
 - ▲ De werkelijke geluiden van de val en de hulproepen waren bandopnamen
 - ▲ De proosociale reactie was ofwel opstaan en persoonlijke hulp bieden ofwel het mondeling kenbaar maken
 - Conditie:
 - ▲ Deelnemers waren als enige auditief getuige van de valpartij
 - ▲ Deelnemers waren samen met een andere persoon getuige
 - Een pseudodeelnemer
 - Onbekenden
 - Vrienden
 - In een interview werden de deelnemers aangespoord om hun belevenis retrospectief te beschrijven, met de aandacht voor de mogelijke sociale beïnvloeding door de mededeelnemer
- Resultaten:
 - Als er een getuige of omstander was (de deelnemer), kreeg het slachtoffer in 70% van de gevallen hulp
 - Zodra er een tweede passieve omstander (pseudodeelnemer) bij was, werd deze kans tien keer kleiner
 - Als we de vriendenparen bekijken, bood in 70% van de gevallen minstens één persoon hulp. Dit is evenveel als de alleenconditie, maar we zouden deze eigenlijk moeten vergelijken met de hypothetische kans (91%) → Er treedt hier dus ook sociale belemmering op
 - Latentietijd: bij vriendenparen was de mediaan 36sec voor het eerste hulpgedrag, terwijl dat in de onbekendenparen niet eens binnen de 130sec lag
 - Het percentage deelnemers dat verklaarde minstens 'nogal beïnvloed' te zijn geweest, was 14% in de pseudodeelnemerconditie, 30% in de onbekendenconditie en 70% in de vriendenconditie. Dit is lijnrecht tegengesteld aan de experimenteel vastgestelde sociale beïnvloeding
 - Zij die met een andere getuige waren zeiden vaker dat ze de noodkreten niet als hulproepen beschouwden. Anderen met een passieve ander, deden het niet om de vrouw niet in verlegenheid te brengen
- Conclusie:
 - De impliciete sociale beïnvloeding door het gedrag van de pseudodeelnemer was even merkwaardig als bij Milgrams experiment waar de slaafse medeleraar even weinig erbarmen betoonde als de pseudoleraar
 - De resultaten lijken zo hard op dat van het rookexperiment, dat de verklaring in termen van competitie niet plausibel is
 - Wat wel effect had op het wel of niet helpen, was het al dan niet alleen geconfronteerd worden met een asociale (rook) of sociale (proefleider) noodsituatie
 - De sociale belemmering was dus veel groter bij de onbekendenparen (minder hulp dan alleen) dan bij vriendenparen (kans gelijk aan alleen).
 - Men heeft 10 keer meer kans op hulp met slechts een omstander

Het aantal omstanders en hulpverlening aan een bestolen vrouw

✖ Experiment:

- Onderzoeksvraag: Als hulp verleend moet worden aan een slachtoffer van agressie of diefstal, zou het dan kunnen dat een omstander minder makkelijk helpt als hij alleen voor de booswicht staat dan als er meerdere getuigen zijn?
- Methode:
 - In een valide macrosituatie zorgden de auteurs ervoor dat de deelnemers alleen of met iemand anders getuige waren van een diefstal
 - Mannelijke deelnemers kwamen alleen of met iemand anders naar een wachtkamer voor een interview
 - Meteen bij hun aankomst ontving(en) de deelnemer(s) en de pseudodeelnemer de twee dollar die hun beloofd werd
 - De secretaresse zorgde ervoor dat het goed zichtbaar was dat er nog biljetten in de envelop zaten (ongeveer 50 dollar) die op haar tafel lag
 - Terwijl zij werd weggeroepen, stal de pseudodeelnemer het geld. Dit was zo geënceneerd dat iedereen het zag
 - Bij de terugkeer konden de deelnemers prosociaal gedrag tonen door de diefstal te melden in aanwezigheid van de dief. Daarna vertrok de dief voor zijn interview waardoor ze het nu konden melden in afwezigheid van de dief
 - Als de diefstal na 1 minuut nog niet gemeld was, telde de secretaresse haar geld. Er volgde ook een interview waarin men probeerde uit te vinden of er in de wachtkamer iets gebeurd was
- Resultaten:
 - In de alleenconditie werd de vrouw door 24% van de deelnemers geholpen en in de conditie met twee getuigen slechts 19%
 - Tijdens het interview beweerde een ontstellend aantal deelnemers dat ze de diefstal niet gemerkt hadden
 - ▲ In de alleenconditie beweerde 52% het niet gezien te hebben
 - ▲ In de samenconditie beweerden beide aanwezigen in 25% van de gevallen dat ze niets gezien hadden (is normaal als men de individuele probabiliteit bekijkt)
 - Maar als we kijken naar deelnemers die beweren het wel gezien te hebben, is er een groot verschil
 - ▲ Van degenen die toegaven de diefstal te hebben opgemerkt, gaf slechts de helft het aan
 - ▲ Dit zou betekenen dat in de samenconditie in 75% van de paren die dat toegaven, er minstens één aangever zou zitten. Dit was in het echt slechts 25%
- Conclusie:
 - Sociale inhibitie van prosociaal gedrag lijkt in vele gevallen dus de regel

Het cognitieve decisiemodel van Latané en Darley

Ze wilden hun bevindingen verklaren aan de hand van een model dat helpen in een noodsituatie voorstelde als de uitkomst van een keten van opeenvolgende gedragingen

Beknorte samenvatting van het model

✖ Vier stappen om te helpen in een noodsituatie:

- De gebeurtenis opmerken
- De gebeurtenis interpreteren als een noodsituatie
- Beslissen dat je verantwoordelijk bent voor de hulpverlening
- Beslissen op welke manier je het best hulp biedt

✖ Op elk niveau kan men een oordeel vellen dat je weghoudt van effectieve hulpverlening

- ✖ Elke stap in deze keten van beslissingen hangt af van talrijke factoren, waaronder de aanwezigheid van omstanders. Deze factor speelt volgens Latané en Darley al een rol vanaf de eerste stap. Ook in de tweede als ze elkaars reactie kunnen zien en bij stap 3 als ze elkaars reactie niet kunnen zien (hier wordt verwezen naar diffusie van verantwoordelijkheid, wat iets anders is dan gedeelde verantwoordelijkheid) → Diffusie van verantwoordelijkheid speelt in sleutelrol in de vervollexperimenten van Latané en Darley

Steun voor het concept 'diffusie van verantwoordelijkheid'?

De vorige experimenten verschilden van de situatie van het Kitty Genovese-drama in het opzicht dat de deelnemers in de experimenten de reacties van de omstanders konden waarnemen. Bij Kitty Genovese wisten de toeschouwers dat er nog mensen stonden te kijken vanuit hun woning, maar niet of iemand hulp haalde

✖ Experiment:

- Methode:
 - Bij de aankomst ontmoeten de deelnemers 1, 2 of 5 pseudodeelnemers
 - Ze moesten een groepsgesprek voeren via een intercom over persoonlijke problemen
 - ▲ Niemand anders zou hen tijdens de sessie horen
 - ▲ Ieder kon om de beurt gedurende 2 minuten spreken
 - Een van de pseudodeelnemers vertelde van in het begin dat hij niet goed tegen stress kon, vanwege epilepsie. Iets later kreeg deze een aanval met dramatisch geroep
 - Tijdens deze aanval kon de deelnemer niets zeggen, dus om hulp te bieden moest hij naar de cel van de ander gaan of de proefleider zoeken
 - AV : percentage en latentie van prosociaal gedrag
 - Bovendien wist de deelnemer ook dat de andere deelnemers de pseudodeelnemer moesten horen. Wat hij hier nu niet wist, was hoe ze reageerden
 - Deelnemers vulden na het experiment vijf persoonlijkheidstests in
- Resultaten:
 - De reactie hing af van het aantal socii die evengoed hulp konden bieden
 - ▲ Als de deelnemer wist dat er nog vier andere getuigen waren, werd het slachtoffer minder dan half zo vaak geholpen voor het einde van de aanval. Het duurde ook tweemaal zo lang vooraleer ze opstonden
 - ▲ Er was 50% kans dat een deelnemer alleen binnen de 45sec hulp bood. Als de deelnemer wist dat er nog vier waren, verlaagde deze kans tot 0
 - Geen enkele hulpvaardigheidstest leverde enige bijdrage aan de voorspelling van het al dan niet feitelijk hulp bieden of van snelheid waarmee geholpen wordt
- Conclusie:
 - Dit zou volgens de onderzoekers e wijten zijn aan diffusie van verantwoordelijkheid

✖ Blair, Thompson en Wuensch:

- Methode:
 - Er werd een vraag per e-mail gesteld
 - Er was een verschil in de mail, namelijk het aantal geadresseerden
 - Na twee weken werden de beantwoorde mails, met en zonder antwoord, en de niet beantwoorde mails geteld
- Conclusie:
 - Mail sturen naar meerdere mensen tegelijk is niet zo efficiënt als sommigen denken
 - We vinden een omstandereffect, zelfs bij virtuele aanwezigheid

Vraagtekens bij het model

✖ Experiment

- Variatie op de conditie met de vier ooggetuigen: Nu is er vooraf een kleine kennismaking met de pseudodeelnemer die achteraf de epileptische aanval krijgt
- Resultaten:
 - Hoewel hier ook vier ooggetuigen aanwezig waren, verschilde noch de latentie noch het percentage hulpverleners significant van de conditie waarbij de deelnemers helemaal alleen waren met een onbekend slachtoffer → probleem voor de rol van diffusie van verantwoordelijkheid
- Verklaring:
 - De auteurs zochten een uitweg in een broze redenering dat de deelnemer zich beschouwde als de enige die het slachtoffer kende en daardoor moeilijker de verantwoordelijkheid kon afwentelen op of delen met de andere ooggetuigen
 - Zou het niet eerder zijn dat we discrimineren tussen bekenden en onbekenden? Ook al is dit slechts een korte ontmoeting

Alleen dan in de situaties waar sociale beïnvloeding geen rol speelt, gaat het volgens Latané en Darley om diffusie van verantwoordelijkheid → problemen:

- ✖ Hoe kunnen we deze toetsen geven dat de hypothesen over sociale beïnvloeding en diffusie
 - Getoetst werden aan de hand van dezelfde AV (wel of niet helpen en latentietijd)
 - Beide tot dezelfde predicties ten aanzien deze AV leiden (significante vermindering van pro sociaal gedrag)

Als iemand een gebeurtenis ziet als een noodsituatie heeft hij twee alternatieven, die elk aversieve gevolgen hebben. Dit is een dilemma. Als die persoon dan gebruik maakt van de reactie (en zichzelf ervan overtuigt) dat hij het niet als een noodsituatie had gezien, dan verliest de situatie het karakter van dilemma (mensen minimaliseren de nare gevolgen vaak of de ernst van de situatie) → ontwijkingreactie

✖ Experiment:

- Methode:
 - Mannelijke deelnemers waren in een gestandaardiseerde alleensituatie getuigen van een geweldsscène in de kamer ernaast, waar een ouder kind een jonger tot bloedens toe sloeg
 - Condities:
 - ▲ Verantwoordelijkheidsconditie: de deelnemer wist dat de kinderen alleen waren
 - ▲ Supervisieconditie: de proefleider had gevraagd de kinderen met rust te laten
 - Tijdens een interview achteraf peilde men onopvallend de waarneming van de noodsituatie door de deelnemers
- Resultaten
 - 8 van de 12 deelnemers uit de verantwoordelijkheidsconditie geloofden niet dat de scène echt een noodsituatie was
 - 7 van de 8 deelnemers uit de supervisieconditie zeiden dat het jongetje echt in nood was
- Conclusie:
 - Van de ongelovigen waren er die wilden opstaan, maar dan beslisten dat het niet echt was. Deze ontwijkingreactie op de noodsituatie lijkt instrumenteel te zijn voor het minimaliseren van aversieve gevolgen voor de deelnemer zelf
 - In de verantwoordelijkheidsconditie kon de deelnemer wel blaam treffen. Beweren dat het geen noodsituatie was, is dan instrumenteel om die blaam te vermijden
 - Dat de differentiële verbale zelfbeschrijvingen geen verklarende functie heeft voor het al dan niet tussenbeide komen hoeft geen betoog, want we hebben te maken met twee gedragingen: wel of niet hulp verlenen en wel of niet geloven in de noodsituatie → Het is niet omdat ze samen voorkomen dat er een causale relatie bestaat tussen beide
 - Een ander probleem is dat er geen reden is waarom er in het ene geval wel en in het andere geen sprake zou zijn van sociale beïnvloeding

✖ Garcia, Weaver, Moskowitz en Darley:

- Onderzoek of er ook een omstandereffect optrad als de getuigen het gedrag van de omstanders niet zagen, maar wel wisten dat ze niet zouden helpen
- Ze maakten hiervoor gebruik van priming (= het activeren van een kennisstructuur uit het geheugen door het aanbieden van een stimulus die met die kennisstructuur geassocieerd is)
- Onderzoeksvraag: is het primen van getuigen met de gedachte aan een groep voldoende om pro sociaal gedrag te verminderen?
- Methode:
 - Deelnemers moesten zich voorstellen dat ze een diner gewonnen hadden
 - Aan de eerste groep werd verteld dat het ging om een diner met 10 vrienden, aan de tweede met één vriend. Er was een controlegroep zonder de voorstelling van het diner
 - In een andere ruimte een experiment doorging waarvoor ze nog deelnemers zochten, er werd gevraagd gedurende hoeveel tijd ze wilden meedoen
- Resultaten:
 - Deelnemers die zich geen diner hadden voorgesteld wilden gemiddeld 3,8min deelnemen
 - Degenen met een diner met één vriend 4,9min (niet zo'n significant verschil)
 - De deelnemers met diner met 10 vrienden wilden maar 2 tot 3min meewerken

- Conclusie
 - Priming blijkt dus voldoende te zijn
 - De auteurs interpreteerden dit echter als steun voor diffusie van verantwoordelijkheid, terwijl hier onmogelijk sprake kan zijn van diffusie van verantwoordelijkheid → De anderen waren denkbeeldig en niet betrokken bij de noodsituatie

ONDERLINGE VERSCHILLEN IN 'HULPVAARDIGHEID'?

- ✕ Mensen denken ook vaak aan persoonlijkheidseigenschappen als het gaat om determinanten voor hulp aanbieden in nood (hulpvaardigheid) → Foute gedachte (zie experiment met epilepsie)
- ✕ Recent onderzoek heeft een paar persoonlijkheidskenmerken blootgelegd die wel blijken samen hangen met prosociaal gedrag. Verantwoordelijkheidsgevoel, empathie en behulpzame mensen lijken meer geneigd om iemand in nood te helpen
 - Het probleem blijft echter dat, als er een causaal verband is, we de richting van dat verband niet kennen
- ✕ Wiesenthal, Austrom en Silverman:
 - Omstanderseffect bij een oproep in collegezalen om geld te doneren
 - Het bedrag dat studenten per persoon doneerden, correleerde negatief met het aantal aanwezigen
- ✕ Biografische kenmerken zijn meer concrete indicatoren van de individuele situationele geschiedenis van de deelnemers. Het verband met het prosociale gedrag werd onderzocht
 - Er waren maar twee kenmerken die laag, maar significant correleerden met de snelheid van prosociaal gedrag: grootte van de stad waarin men opgroeide en beroep van vader → Deze twee zijn niet bevorderlijk voor snelle hulpverlening
- ✕ Experiment
 - Methode:
 - De pseudodeelnemer deed alsof hij zich nog maar moeilijk kon voortbewegen op krukken
 - In de buurt van de relatief alleen zittende deelnemer struikelde hij
 - De reactie van de deelnemer werd geobserveerd
 - Resultaten:
 - De hulpverlening hing af van de plaats van het experiment: in de metro kreeg het slachtoffer tweemaal meer hulp dan in de luchthaven
 - Conclusie:
 - Vliegtuigreizigers zijn van een hogere socio-economische klasse, hebben meer respect voor de privacy van de medemens zelfs in een noodsituatie.
 - Naast deze factor bleek na vragen te stellen dat de metroreizigers meer vertrouwd waren met de omgeving dan de vliegtuigreizigers

PREDIKANT OF SAMARITAAN? DE ROL VAN WAARDEN EN NORMEN

Naast persoonlijkheidskenmerken verwijzen mensen ook vaak naar waarden en normen die kunnen bepalen of en hoe snel ze hulp bieden in noodsituaties

- ✕ Darley en Batson:
 - Onderzoek of het activeren van waarden en normen die verband houden met hulpvaardigheid prosociaal gedrag bevordert
 - Methode:
 - 40 seminaristen ondergingen in het kader van het onderzoek persoonlijkheidstests in verband met religiositeit
 - OV 1 : één tekst lezen
 - ▲ Een parabel
 - ▲ Een uiteenzetting over hoe je best de maatschappij geestelijk dient
 - Vervolgens moesten ze een sermoen van 3-5min houden
 - OV 2: de proefleider liet voelen hoe erg de deelnemer zich moest haasten naar het gebouw voor zijn sermoen
 - Net voor het gebouw lag een levenloos persoon, deze hoestte als de deelnemer naderde
 - Resultaten:
 - De factor tijdsnood speelde een belangrijke rol speelde
 - ▲ Er hielpen 2 op 3 deelnemers in de conditie met weinig haast en 1 op 10 in de conditie waar geen tijd te verliezen was
 - ▲ Morele normen worden zeker bij seminaristen geacht voorrang te hebben, maar zelfs met een aangrijpend sermoen in het hoofd, volstond het niet om even de barmhartige samaritaan te zijn
 - Wel was het zo dat er, vooral bij lage tijdsdruk, wat meer hulp geboden werd door degenen die de parabel hadden gelezen. Dit was echter een onvoldoende effect, want de andere inhoud ging ook over naastenliefde
 - We zien dus weer hoe weinig attitudes, zoals die gemeten worden aan de hand van zelfbeschrijvingen, samenhangen met open gedrag

NAAR EEN INTEGRATIE?

- ✕ De noodtoestand in de experimenten van Latané en Darley waren voor de deelnemers waarschijnlijk een nieuwe, onverwachte situatie waarbij er een responsconflict was tussen onmiddellijk hulp verlenen en iets anders doen dan onmiddellijk hulp verlenen
- ✕ Op het experiment in de luchthaven en metrostation, kunnen we wat we in H5 gezien hebben toepassen. Namelijk dat iemands aversieve opwindingsstoestand daalt in functie van herhaaldelijk contact, hier de ruimte waarin ze zich bevinden
- ✕ Ook Zajonc's theorie uit H1 kan worden toegepast: hoe groter de opwindings, hoe meer de dominante respons geactiveerd wordt
- ✕ We kunnen één redenering toepassen op alle experimenten van Latané en Darley:
 - We kunnen de aanwezigheid van de omstanders beschouwen als enige experimenteel gemanipuleerde bron van sociale activering
 - In alle experimenten is de dominante respons iets anders doen dan onmiddellijk hulp verlenen
 - We verwachten dus minder onmiddellijke hulp als de deelnemer niet alleen is!
- ✕ Deze alternatieve hypothese maakt geen gebruik van diffusie van verantwoordelijkheid en kan getoetst worden door de experimenten te hernemen bij mensen waarvan we weten dat hulpverlening de dominante respons is in een noodsituatie. Bij deze deelnemers zouden we een sociaal facilitatie-effect voorspellen

PROSOCIAAL GEDRAG, AFFILIATIE EN UITSLUITING: EEN

SLOTBESCHOUWING.

- ✖ We kunnen ons nog enkele vragen stellen rond het helpen en niet-helpen
 - De onderzoekers stelden dat de deelnemers hielpen als ze de persoon in nood ter hulp schoten en dat ze niet hielpen als ze hun taak vervulde
 - We kunnen het dus ook beschrijven als een persoon in nood helpen vs. een ander persoon of de wetenschap helpen
- ✖ De situatie is dus dezelfde als bij Milgram. Hoe raar het misschien ook klinkt, het gaat telkens om een afweging
- ✖ Enkele nieuwe invalshoeken:
 - Is het mogelijk dat de feitelijke of denkbeeldige aanwezigheid van omstanders ons gedrag zo beïnvloedt dat we affiliëren met deze goed georganiseerde en sterke anderen en niet met een zwakke of door groepsleden niet zeer gewaardeerde ander?
 - Hoe vaak komt het voor dat we enige getuige zijn?
 - Misschien is het affiliëren met de sterke de basislijn, het gewone gedrag?
 - De vraag of de omstanders de kans op hulp verkleinen wordt dan: Vergoot de afwezigheid van omstanders de kans op hulp?
 - Misschien bieden we in een alleensituatie wel hulp omwille van de emotionele veiligheid van een sociale band

Op welke manier beïnvloed sociale uitsluiting dan het prosociaal gedrag?

- ✖ Sociale uitsluiting is een aversieve sociale prikkel die soms tot agressie leidt
- ✖ Agressie kan vertaald worden als het niet vertonen van prosociaal gedrag
- ✖ Sociale uitsluiting belemmert sociaal gedrag
- ✖ Maar als prosociaal gedrag een vorm is van affiliatief gedrag tegenover degene die je helpt, dan zou je veronderstellen dat sociale uitsluiting tot meer en niet tot minder prosociaal gedrag leidt
- ✖ Maner, De Wall, Baumeister en Schaller:
 - Methode:
 - Manipuleren van sociale uitsluiting
 - Conditie
 - ▲ Een met uitsluiting
 - ▲ Een andere waarin de mededeelnemer plots weg moest (geen uitsluiting) → Alle deelnemers kregen een nieuwe experimentele partner
 - Ze moesten eerst de creativiteit van de partner op een taak beoordelen door 0 tot 5 dollar te geven, het overige geld zou in een pot gaan en verdeeld worden onder onder andere ook de deelnemer
 - Gunstige beoordeling is prosociaal gedrag
 - Men manipuleerde dan nog of de deelnemer verwachtte met de nieuwe partner te moeten interageren
 - Resultaten:
 - Als de deelnemer verwachtte met een nieuwe partner te moeten interageren, gaf hij meer geld na sociale uitsluiting dan wanneer ze niet werden uitgesloten. Als ze dit niet verwachtten, schonken ze minder na sociale uitsluiting
 - Conclusie:
 - Sociale uitsluiting belemmert en bevordert prosociaal gedrag, afhankelijk van de instrumentaliteit van dit gedrag om nieuwe bondgenoten te vinden