

HOOFDSTUK 1 : SOCIALE ACTIVERING

Sociale activeringshypothese van Zajonc

Bloot-sociale aanwezigheid leidt tot een verhoging van niet-gerichte activering. Dit leidt tot verhoging van de uitbrengingsprobabiliteit van dominante responsen.

- Bij gemakkelijke taken of performantie zijn de juiste responsen dominant en leidt de aanwezigheid tot sociale facilitatie
- Bij moeilijke taken of leergedrag zijn de foute responsen dominant en leidt de aanwezigheid tot sociale belemmering

- 'mere presence' is een voldoende voorwaarde voor het sociale beïnvloedingsproces
- Sociale belemmering en sociale facilitatie kunnen allebei verklaard worden o.b.v. de soort responsen die op het moment van het leren relatief dominant zijn
- De effecten zijn niet te wijten aan gerichte sociale beïnvloeding; gelijkens tussen resultaten bij coactief en passief publiek

HOOFDSTUK 2 : MACHT EN ONMACHT

Klassieke conditionering

Een neutrale prikkel vaak samen wordt aangeboden met een onvoorwaardelijke prikkel die een bepaalde respons uitlokt. Hierdoor wordt de neutrale prikkel een voorwaardelijke prikkel die een gelijkende respons uitlokt.

Signaalleren: Verband tussen de voorwaardelijke en onvoorwaardelijke prikkel, waardoor de voorwaardelijke prikkel stimuluscontrole krijgt en het mogelijk is om de respons te voorspellen.

- contingentie is belangrijker dan de contiguitet
- gevoelning voor 'occasion setting'

Evaluatief leren: Voorwaardelijke prikkel krijgt negatieve of positieve connotatie door samengang met de onvoorwaardelijke prikkel.

- contiguitet is belangrijker dan de contingentie (niet van belang)

- Prikkelveralgemening: neutrale prikkel die op de voorwaardelijke prikkel lijkt, verwerft stimuluscontrole. Neutrale prikkel wordt in de leerfase nooit aangeboden.
- Prikkeldiscriminatie: neutrale prikkel die op de voorwaardelijke prikkel lijkt, wordt nooit samen aangeboden met de onvoorwaardelijke prikkel waardoor er geen of een tegengestelde respons wordt uitgelokt. Neutrale prikkel wordt in de leerfase wel aangeboden
- Hogere-orde conditionering: VP gaat zich gedragen als OP, waardoor een nieuwe neutrale prikkel een voorwaardelijke betekenis kan krijgen
- Verandering van de voorwaardelijke respons:
 - Uitdoving: herhaaldelijk voorkomen van VP zonder OP, de VR zal verdwijnen
 - Tegenconditionering: VP wordt herhaaldelijk aangeboden met andere OP, die een respons uitlokt die incompatibel is met de VR. De VP verwerft controle over een nieuwe VR
 - Postacquisitie revaluatie: De betekenis van de OP verandert, zonder dat de prikkel in zijn betekenis voorkomt met de VP

Instrumentele of operante conditionering

Een prikkel oefent versterkingscontrole uit op operante gedragingen, gedrag dat voorkomt uit het initiatief van de handelende persoon.

- Bekrachtiger doet voorgaand gedrag toenemen
- Straf doet voorgaand gedrag afnemen

	aangenaam	niet aangenaam
toevoegen	positieve bekrachtiger	positieve straf
wegnemen	negatieve straf	negatieve bekrachtiger

- Primaire versterkers of straffen: veranderingen komen tegemoet aan of schenden een natuurlijke behoefte (bv. pijn)
- Secundaire versterkers of straffen: oorspronkelijk neutrale prikkels verwerven de betekenis van een versterker of straf door klassieke conditionering, ze hebben een aangeleerde waarde (bv. afpakken van gsm)
- Gedragketen: aanleren o.b.v. al aanwezige elementen (bv. wiskunde)
- Boetseren of 'shaping': altijd dichtstbijzijnd gedrag belonen,
- Ongedaan maken van instrumentele conditionering:
 - Uitdoving: geen bekrachtigers of straffen meer
 - Bekrachtigingsschema veranderen: straffen i.p.v. bekrachtigen of omgekeerd
 - Gedrag versterken dat incompatibel is met het huidig gedrag

HOOFDSTUK 3 : INTERNE BEROERING

Sociale vergelijkingstheorie van Festinger

Mensen streven ernaar om hun meningen en vaardigheden te evalueren op grond van een objectieve standaard of door vergelijking met 'vergelijkbare anderen', om beloning te verwerven en straffen te vermijden.

- Bij meningen is er een ongecompliceerd streven naar uniformiteit. Hoe meer gelijkgestemden, hoe beter de mening.
- Bij vaardigheden is er een conflict tussen streven naar gelijkheid en de unidirectionele neiging om beter te doen dan de anderen. Hoe minder anderen hetzelfde niveau bereiken, hoe meer je de vaardigheid bezit.

Theorie van primitieve emotionele besmetting van Eliane Hatfield

Mensen steken zichzelf en anderen gedrags- en gevoelsmatig aan. Deze aansteking is zo basaal, dat hogere cognitieve processen zoals bewuste sociale vergelijking of redeneringen over de emoties en cognities van de ander daar niet voor nodig zijn.

- We imiteren automatisch en onbewust het gedrag van de ander
- Ons expressief gedrag beïnvloedt onze subjectieve beleving, gedrag leidt tot emoties

Confirmatorische informatieselectie van Pennebaker

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

- Gevolg: onze verwachtingen lijken veel vaker bevestigd dan bij een evenwichtige selectie het geval zou zijn.

HOOFDSTUK 4 : AANTREKKELIJKHEID EN GEHECHTHEID

Herhaalde blootstelling van Zajonc

Herhaald contact is een voldoende, maar geen noodzakelijke voorwaarde voor gehechtheid.

- Subtiële specificiteit van het gehechtheidsobject
- Affectieve discriminatie zonder cognitieve discriminatie: voorkeur veronderstelt geen voorkennis

Responscompetitiehypothese van Harrison

Een nieuwe prikkel is meestal niet nieuw, componenten maken deel uit van objecten waar al dominante responsen voor verworven zijn.

Deze dominante responsen zijn vaak incompatibel en lokken responscompetitie uit, die samengaat met aversieve opwinding of spanning.

De aversieve spanning lokt op zijn beurt 2 effecten uit

- 1) Ongunstige beoordeling van nieuwe prikkel door individu
- 2) Motiveren van het individu om de nieuwe prikkel te verkennen

→ Responscompetitie neemt af bij herhaald contact omdat een respons stilaan dominant wordt

→ Door vermindering van de responscompetitie neemt de aversieve spanning af

→ Twee voorgaande stellingen impliceren: grotere aantrekkelijkheid van frequenter aangeboden prikkels

Contactcomfort van Harlow

Contactcomfort is een noodzakelijke en voldoende voorwaarde voor de ontwikkeling van de sociale aanhankelijkheid.

→ Toetsing van 'noodzakelijke voorwaarde' door Harlow zelf: contactcomfort leidt tot optimale ontwikkeling, maar is niet noodzakelijk voor de ontwikkeling van gehechtheid (Nuttin)

→ Contactcomfort kan enkel bereikt worden wanneer er contact is met 'iets dat op het zelf lijkt' (zacht tactiel contact is dus niet per se een voldoende voorwaarde)

Verklaring Nuttin: Sleutel van gehechtheidsgedrag ligt 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.

NLE : Naam-Letter-Effect van Nuttin

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

2) 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. >< Gestaltpsychologie

→ NLE is een mogelijk symptoom van gehechtheid aan het eigen zelf of zelfwaardering

Visuele geborgenheid

Iets voor het eerst zien kan geborgenheid baren, op voorwaarde dat het individu door de omstandigheden de kans kreeg voorafgaandelijk herhaalde malen blootgesteld te worden aan iets zichtbaars.

HOOFDSTUK 5 : ATTITUDES OF GEDRAG ?

Theory of Reasoned Action van Azjen en Fishbein

Evaluatief gedrag is wél verklaarbaar en voorspelbaar vanuit de attitude als we een specifieke attitude meten, namelijk een attitude tegenover een specifiek evaluatief open gedrag in een specifieke situatie. (beperking van attitude-begrip is ernstig probleem !)

2 determinanten:

- Attitude hangt af van de mogelijke gevolgen van het gedrag en de waarschijnlijkheid van deze gevolgen
- Subjectieve (sociale) norm: attitude hangt af van wat anderen wenselijk gedrag achten en van de mate waarin het individu hun mening belangrijk acht

Theory of Planned Behavior van Azjen

Toevoeging van 3^e determinant:

- Subjectieve macht: de mate waarin het individu meent dat hij of zij het open gedrag naar believen kan uitbrengen in desnoods obstakels kan overwinnen die de uitvoering ervan belemmeren

→ onrechtstreekse bepaling van de gedragsintentie

Cognitieve dissonantietheorie van Festinger

Cognitieve dissonantie is een relatie tussen 2 cognitieve elementen.

- Dissonante relatie: niet-X volgt uit Y of niet-Y volgt uit X
- Consonante relatie: X volgt uit Y of Y volgt uit X
- Irrelevante relatie: niet dissonant, noch consonant

Totale dissonantie: dissonantie van het hele cognitieve systeem dat betrekking heeft op de clusters

Grootte van de dissonantie wordt bepaald door

- Belang van de elementen
- Proportie dissonante elementen binnen een cluster (hoe meer consonante elementen, hoe kleiner de totale dissonantie)

Als de totale dissonantie groot is, heeft ze een aversieve connotatie en motiveert mensen om ze te reduceren of elimineren. Het specifieke van de theorie heeft te maken met een precisering van de factor

→ Dissonantiereductie: dissonante relaties tussen de clusters minder dissonant of meer consonant maken. De maximumdruk van de dissonantie m.b.t. de elementen is gelijk aan de weerstand van het minst bestendige element. Verschillende mogelijkheden voor dissonantiereductie:

- Kwaliteit cognitief element kan veranderen
- Cognitieve elementen toevoegen die consonant zijn met de elementen
- Belang van de elementen verminderen

Evaluatieve gedragsaanstekingshypothese van Nuttin en Beckers

Duurzame attitudeverandering zou neerkomen op relatieve stabiliteit van een verandering in evaluatief gedrag. Verandering van gedrag kan gezien worden in samenhang met situationele factoren die een effect hebben op de evaluatieve respons → evaluatieve gedragsassimilatie

Afhankelijk van 3 factoren:

- Evaluatieve gerichtheid van het onmiddellijke voorgaande gedrag
- Graad van verwarring (perturbatie)
- Temporele contiguiteit tussen het voorgaande gedrag en het door aansteking of besmetting veranderde zelfbeschrijvingsgedrag

HOOFDSTUK 6 : ATTITUDES EN MACHTSOVERWICHT

Meerderheidsparadigma van Asch

De meerderheid beïnvloedt de minderheid door sociale beïnvloeding of conformisme. Hierbij is er enkel een verandering in het open gedrag (extern), maar geen verandering in attitude (intern). Bij beïnvloeding door de meerderheid gaat je private overtuiging dus niet veranderen, maar je conformeert je aan de meerderheid.

- Sociale controle of macht van de meerderheid is een belangrijk aspect van stabiliteit
- Normatieve invloed

Minderheidsparadigma van Moscovici

De minderheid beïnvloedt de meerderheid door sociale verandering of innovatie. Hierbij probeert de minderheid andere mensen aan het denken te zetten door consistent en consequent te zijn in hun oordeel en dit vaak te herhalen.

- De private attitude wordt werkelijk veranderd, niet enkel het overte gedrag
- Informatieve invloed

Vergelijking meerder- en minderheidsparadigma

Identiek in 3 opzichten:

- Beïnvloeding autonomie van de deelnemers die om de beurt uitspraken deden over een zonneklaar Object
- Proefleider in de groep, die de deelnemers een reeks visuele discriminatietaken liet uitvoeren
- Geen sprake van verbale aansporing of bedreiging met beloning of straf die samenhang met wijziging in het autonome oordeel van de deelnemers

- centrale vraag: Verloopt de individuele gedragsverandering aangestoken door een meerderheid volgens andere wetmatigheden dan die aangestoken door een minderheid?

Agentic Shift – paradigma van Milgram

Een mens kan functioneren als autonoom individu én als uitvoerder van opdrachten van anderen.

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.

- Je bent niet langer zelf verantwoordelijk voor je daden
- Aanvaarden dat je voor je gedrag als uitvoerder verantwoording verschuldigd bent aan het gezag
- Niet aansprakelijk of verantwoordelijk voelen voor het uitvoeren van wat de meerdere beveelt

Agentic state: deelnemer wentelt elke verantwoordelijkheid af op de proefleider

3 kritische punten:

- Waarom zou iemand zo nerveus worden als blijkt in de experimenten, als hij of zij geen enkele verantwoordelijkheid draagt?
- Vraag i.v.m. de verdeling van verantwoordelijkheid: deelnemer stelde zichzelf voor een groot deel verantwoordelijk voor zijn daden
- Waarom zou de deelnemer minder 'uitvoerder' worden als de proefleider via de telefoon zijn aansporingen formuleerde dan als hij fysiek aanwezig was?

Impliciete en expliciete invloed

Cruciale determinant voor het benadrukken of ontkennen van impliciete of expliciete sociale invloed is de instrumentaliteit van dit gedrag voor het verwerven of in stand houden van een positief zelfbeeld, zowel t.o.v. zichzelf als t.o.v. anderen.

HOOFDSTUK 7 : AGRESSIE OF MACHTSHERSTEL ?

Algemene definitie van agressief gedrag

Gedrag dat vooral gekenmerkt wordt door een daaropvolgende toename van de aversiviteit van de situatie van de andere(n)

Freudiaanse visie op agressie

Conflict tussen levensdrift (ethos) die aanzet tot zelfverwezenlijking en doodsdrift (thanatos) die aanzet tot zelfvernietiging. Deze driften nemen in kracht toe als ze niet uitgeleefd worden. Catharsis is de uitleving van een drift, die zorgt voor afname van deze drift.

Eigenschappen van gelijkaardige visie:

- Agressie vloeit voort uit en gaat gepaard met de negatieve emotie boosheid
- Een maal opgewekt, moet de drift ook 'afgelaten' worden
- Geen aflating, zorgt voor onbeheersbare ophoping
- Agressie neemt af of verdwijnt na aflating

Kritiek

- Niet toetsbaar
- Komt niet overeen met empirie

Instrumentele conditionering van agressief gedrag

Cruciale factor die bepaald gedrag leidt is de contingentie tussen het gedrag en de versterking. (H2)

Triggered displaced aggression

Een lichte en op zichzelf geen agressie uitlokkende provocatie door het slachtoffer faciliteert de verplaatste agressieve reactie, naar aanleiding van de oorspronkelijke ernstigere provocatie.

- Verplaatste agressie is over het algemeen intenser naarmate het slachtoffer meer lijkt op de provocateur

General aggression model

Allerlei factoren kunnen via 3 processen of routes agressie uitlokken of versterken:

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

Een individu neemt een gedragssituatie waar en kan deze interpreteren als een bedreiging, waardoor agressie beschouwd kan worden als de gepaste reactie.

Elke factor die agressie uitlokt of versterkt heeft implicaties voor de omstanders:

- Als een factor fysiologische arousal verhoogt, leidt dit tot meer agressie in situaties waar de dominante responsen dominant zijn.
- Als een factor de toegankelijkheid van agressieve gedachten verhoogt, leidt dit tot meer agressie in ambigue situaties waarvan de interpretatie afhangt van de gedachten van de potentiële agressor.
- Als een factor agressieve gevoelens uitlokt, leidt dit tot meer agressie voor zover agressie voortvloeit uit gerelateerde emoties, maar niet als het om positieve versterking van geconditioneerde agressie gaat.

Kritiek

- Rol van controleerbaarheid is niet opgenomen in de definitie
- Ontwikkelaars beperken zich uitdrukkelijk tot affectieve agressie (onderscheid tussen affectieve en instrumentele agressie ?)
- Moeilijk om duidelijke en toonbare predicties af te leiden

HOOFDSTUK 8 : ALTRUIÏSTISCH GEDRAG

Definitie altruïstisch gedrag

Gedrag dat vooral gekenmerkt wordt door een daaropvolgende vermindering van de aversiviteit van de situatie van de andere(n).

Het cognitieve decisiemodel van Latané en Darley

Helpen in een noodsituatie is de uitkomst van een hele keten van opeenvolgende gedragingen of van een hele reeks keuzes die al dan niet uiteindelijk tot hulpverlening leiden.

- 1) Gebeurtenis opmerken
- 2) Interpreteren als noodsituatie
- 3) Beslissen dat hij of zij verantwoordelijk is voor hulpverlening (gevaar voor diffusie van verantwoordelijkheid)
- 4) Beslissen op welke manier het best hulp wordt geboden
- 5) Al dan niet op nuttige wijze kunnen helpen