

Hoofdstuk 1: Inleiding

1.1 Studieobject van sociale psychologie

1.1.1 Gebiedsomschrijving

Sociale psychologie is een wetenschappelijke studie dat onderzoek doet rond de gedachten, gevoelens en het gedrag van de mens door de feitelijke, voorgestelde of geïmpliceerde aanwezigheid van anderen. Gordon Allport (1985)

Een wetenschappelijke studie

Intuïtieve sociale psychologie: vanuit gezond verstand iets zeggen over het functioneren van mensen in de sociale omgeving. MAAR geen objectiviteit, betrouwbaarheid voor stevige conclusies.

Sociale psychologie mag alleen beweringen geloven die empirisch getoetst zijn geweest.

Jean-Paul Sartre: 'L'enfer, c'est les autres' → negatief zelfbeeld door anderen.

De gedachten, gevoelens en handelingen

Sociale psychologie onderzoekt niet alleen zichtbaar gedrag maar ook gedachten en gevoelens. Vb: opinies en attitudes (propaganda/merkcreclame) MAAR innerlijke gedragsaspecten moeten objectief observeerbaar gemaakt worden!!

De feitelijke, voorgestelde of geïmpliceerde aanwezigheid van anderen

Ondirecte aanwezigheid. Er is geen directe aanwezigheid nodig van personen. Vb: terwijl ik onderweg ben naar Stijn beïnvloed hij mij om niet te roken.

Directe aanwezigheid. Vb'en: marktkramer, voetbalploeg, een klas, enz...

Enkele aanvullingen

Toch is de definitie onvolledig. Het gaat niet enkel om de manier waarop mensen beïnvloed worden door anderen maar ook hoe ze zelf actief inspelen op die anderen. De beïnvloeding gebeurt ook niet altijd bewust of intentioneel.

1.1.2. Onderscheid met enkele andere wetenschappen

Cultuuranthropologie: focust zich op wat specifiek is binnen een bepaalde cultuur.

Crossculturele psychologie: focust zich op de diversiteit tussen culturen.

Sociologie: heeft vooral oog voor de meer globale groepskenmerken van het gedrag. Bekijkt de mens en zijn/haar sociale gedrag vanuit een maatschappelijk niveau.

Algemene psychologie/functieleer: aandacht voor de wetmatigheden die in ieder gedrag aanwezig zijn.

Ontwikkelingspsychologie: vorming van de veranderingen die zich in de loop van het leven voordoen in de sociale interacties. Ze beperken zich tot het beschrijven van complexer wordende relatiepatronen in de verschillende levensfasen zonder dieper in te gaan op de specifieke wetmatigheden die zich binnen die sociale interacties zelf afspelen.

Persoonlijkheidspsychologie: zien de oorzaak van menselijk gedrag bij de persoonlijkheid van het individu.

1.1.3. Een korte historiek

Prille begin: eind 19^{de} eeuw → begin 20^{ste} eeuw

Mc Dougall: Grondlegger van de sociale psychologie. Gebruikte als eerste de term 'Sociale Psychologie'. En schrijft als eerste gedrag toe aan inwendige krachten of 'instincten'.

Ross: Eerst die zei dat je niet alleen moet kijken naar de oorzaak van het gedrag van een individu bij de persoonlijkheid van een persoon maar ook bij de situatie en beïnvloeding van de omgeving. Triplett: (1898) Hij heeft allerlei experimenten uitgevoerd die in verband staan met de sociale psychologie. De spoel en de renners.

Ringelmann: Heeft een belangrijk experiment uitgevoerd dat in tegenstelling staat met de conclusies die Triplett maakte uit zijn experimenten. Vb Touwtrekken

Een eerste impuls: de jaren 1930-1940

Lewin: (1930-1940) Hij is een Joods-Duitse psycholoog. Hij vormde de *veldtheorie*: gedrag is niet alleen reactie op externe prikkels maar op het hele veld van krachten die op een gegeven moment

inwerken op het individu. “niet wat mensen zeggen, maar hoe ik het heb begrepen zal bepalen hoe ik erop zal reageren”. *Actieonderzoek*: continue wisselwerking tussen actie en onderzoek
Ons gedrag wordt bepaald door twee krachten: (1) Het karakter van de persoon en (2) de omgeving waar de persoon zich bevindt.

Stelling1: “Gedrag is in grote mate afhankelijk van hoe we de wereld rondom ons waarnemen en interpreteren”. Hoe zie jij de wereld? Vb: Tim van Studio Brussel

Stelling 2: “Ons gedrag is afhankelijk van de interactie tussen persoon en omgeving.”

Vb: Experiment van Millgram: 2/3 ging tot de dodelijkste schokken. Onethisch? “Nee, het doel heiligt de middelen!” → Oplossing? Oprichting van de ethische commissie. Eerst toestemming vragen voor je het onderzoek mag doen.

Een forse bloeiperiode: de jaren 1950-1960

Vooral onderzoek door de naziperiode en economische bloei

Verlies van onschuld: de jaren 1960-1970

Miller+ Zimbardo

Belangrijk experiment in de geschiedenis van Sociale Psychologie (uitgebreid kennen, zie boek pag. 24): Stanford-Prison Experiment van Zimbardo

Bezinning en systematiek: de jaren 1970-1990

Deonthologische code opgesteld en een moeilijker thema in die periode was representativiteit van het onderzoek en generaliseerbaarheid van de resultaten (schaalvergroting)

Uitbreiding en integratie: eind 20^{ste}-begin 21^{ste} eeuw

Omvang van diversiteit van het sociaalpsychologisch onderzoek blijft toenemen. Omdat de fundamentele wetten al gevormd waren werd er vooral onderzoek gedaan om die wetten genuanceerder te maken.

- Evolutietheorie van Charles Darwin: Sociale psychologie gaat onderzoek doen rond bepaalde gedragingen dat eventueel te maken hebben met overlevingsinstinct (Survival Of The Fittest).
Vb: Vlieg met het cadeautje
- Spiegelneuronen: worden actief als we andere mensen gaan observeren (bewust/onbewust). Zodat we ons kunnen inleven in iemands zijn/haar situatie.
Vb: Bij geëeuwen, werken ze te hard, bij autisten werken ze haast niet.
- Labo: Het kameleoneffect: De mens past zich aan, aan de omgeving
Vb: houding veranderen tijdens mondeling → gesprek is positiever als houdingen overeenstemmen
- Pseudoproefpersonen: Gebruiken ze binnen de sociale psychologie. Dat zijn rol personen en die kennen de gehele onderzoeksopzet. De andere proefpersoon weet dat niet
Vb: Millgram

Naam experiment: Chartrand en Bargh (1999) Kameleoneffect

p 23

Conditie:

- (1) rolspeeler neemt houding over van de gesprekspartner,
- (2) rolspeeler neemt houding niet over van de gesprekspartner.

Afhankelijke variabele: De beoordeling van de rolspeeler door de gesprekspartner

Onafhankelijke variabele: Rolspeeler neemt houding van gesprekspartner over of niet

Conclusie: In conditie één wordt het gesprek beter beoordeeld dan in conditie 2

1.2. Onderzoeksmethoden

Objectief verifieerbaar maken = kennis ontwikkelen

1.2.1 Wisselwerking tussen empirie en theorie

Intuïtief leggen van verbanden

→ Om verklaringen te verkrijgen van gedrag (mensen willen steeds weten waarom om orde te scheppen in een overvloed aan informatie)

Filosofisch kaderen

Bedenken niet direct een daarom bij de waarom. Kenmerkend is dat men de dingen niet op zich bekijkt, maar ze in een bredere context probeert te plaatsen, om dieper inzicht te verkrijgen. De methode die ze daarvoor gebruiken is het logische en systematisch gebruik maken van rede. Uiteenlopende gegevens op een ordelijke wijze met elkaar in verband brengen, hopen zij tot een meer genuanceerd beeld te komen van de fenomenen waarover ze zich bezinnen.

Wetenschappelijk toetsen

De empirisch-theoretische cirkel, zie boek pag. 31

Empirie = waarnemen

1. Toevallige vaststelling
2. Voorlopige hypothese

Er wordt een relatie verondersteld tussen minimum twee factoren of variabelen

3. Concrete voorspelling
Om de deugdelijkheid van die veronderstelling te onderzoeken moet ze vervolgens op de proef gesteld worden. Daartoe zal men eerst een correcte, onderzoekbare voorspelling uit afleiden.
4. Gerichte observaties
5. formuleren van een nieuwe hypothese of behouden van hypothese

Naam experiment: Zimbardo (1971)

p.32

Onderzoeksvraag: Wat lokt het kwalijke gedrag van de bewakers en gevangenen uit en hoe valt de situatie te verbeteren?

Verklaring:

- (1) absolute en ongecontroleerde macht waarover de bewakers beschikken,
- (2) de anonimiteit van de bewakers (bril, hetzelfde uniform,...),
- (3) het anonieme en haveloze uitzicht van de gevangenen. + nog meer factoren = CORRELATIONEEL onderzoek GEEN experimenteel!

1.2.2 Het operationaliseren van variabelen

=Aangeven op welke manier, via welke 'operaties' of verrichtingen, de betreffende eigenschap in het onderzoek geconcretiseerd zal worden. Variabelen omzetten in een concreet registreerbare vorm.

Begripsvaliditeit: de mate waarin de experimentele manipulaties echt die variabelen manipuleren die ze bedoelen te manipuleren én de meetinstrumenten in een onderzoek effectief de conceptuele variabelen

Metten die ze bedoelen te meten.

→Meerdere operationaliseringën maken van één variabele. Beperkingen van de ene techniek kan eventueel gecompenseerd worden door de voordelen van de andere techniek.

De relatie tussen variabelen

Afhankelijke variabele: gebeurtenis waarvan men wil nagaan door welke factoren ze beïnvloedt wordt, gedrag dat gemeten wordt.

Onafhankelijke variabele = experimentele factor: de gemanipuleerde variabele, de factor waarvan men wil nagaan of die inderdaad invloed heeft op de afhankelijke variabele.

Vb: Het drinken van alcohol al dan niet met een rietje.

• Beschrijvend onderzoek

Laat toe om een aantal potentieel interessante hypothesen op het spoor te komen. In dit onderzoek gaan ze gedrag beschrijven. Je observeert bepaald gedrag en je schrijft op hoe vaak een bepaald gedrag zich voor doet. Hier is geen onafhankelijke variabelen/manipulatie. Hoeveel mensen zijn vóór de dood? NIET afvragen waarom. Sociale psychologen stoppen niet bij beschrijvend onderzoek. Zij zoeken toch verklaringen.

Vb: casestudy, muziek op een begrafenis, territoriumtheorie (experiment met parkeerplaatsen)

Externe audit: (1) patronen worden ontdekt, (2) er wordt gezocht naar mogelijke oorzaken, (3) het wordt afgerond met het formuleren van een aantal conclusies en aanbevelingen.

Significant verschil = duidelijk statistisch verschil

Valkuil bij observatie

- **Howthorne-effect:** Als je weet dat je wordt geobserveerd dan ga je je sociaal wenselijk gedragen. Je gedrag wordt beïnvloed. Experiment in fabriek: produceren uiteindelijk beter gewoon omdat er aandacht is voor hun arbeidssituatie.

- **Correlationeel onderzoek**

Twee of meer bestaande situaties (variabelen) met elkaar vergelijken/samenhang aan toevoegen.

Beperkteheid → ook al is er een duidelijk verband, daarom is er nog geen oorzakelijk verband aangetoond.

Positieve correlatie:

Een parallelle stijging/daling van twee variabelen

Vb: Warm → frisdrank maar ook koud → trui

Negatieve correlatie:

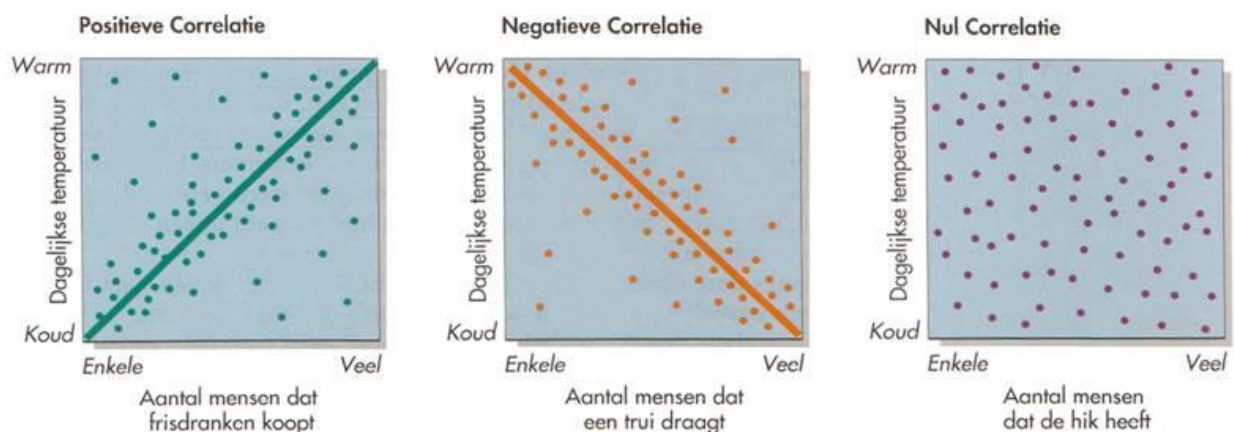
Een stijging in de ene variabele geeft een daling in de andere variabele

Vb: Warm → minder truien

Een nul correlatie:

Er is geen samenhang tussen de twee variabelen dat op dat moment gemeten worden.

Correlatie is geen causatie (oorzaak). Het onderzoek is niet bekwaam om dit vast te leggen. Er is een verband GEEN OORZAAK!!



- **Experimenteel onderzoek/causaal**

→ Oorzaken/gevolgen zoeken voor een bepaald gedrag er vindt steeds een manipulatie plaats.

EX-VRAAG: Welk onderzoek is het beste (experimenteel)? Pas het soort correlatie bij de volgende stellingen.

Typisch voor een experiment is dat men vertrekt van twee identieke situaties maar bij één van de twee een variabele gaat manipuleren. Dan noemt men de situatie waarin de variabele wordt gemanipuleerd de **experimentele conditie** en de andere de **controleconditie** (een persoon alleen laten).

Sterkte → causaal verband is snel aangetoond = interne validiteit (de mate dat het toelaat om op een eenduidige manier een causaal verband aan te tonen tussen verschillende variabelen, vb: een labexperiment) =vrij KUNSTMATIGE situatie

Zwakke → kan het resultaat veralgemeend worden naar de wereld buiten het laboratorium? = externe validiteit (de mate waarin de resultaten die uit een experiment naar voren komen, veralgemeend kunnen worden naar de reële werkelijkheid buiten het laboratorium → heeft betrekking tot: (1) de situatie en (2) de personen waar de onderzoeker een uitspraak over wilt doen)

Hoe hoger de interne validiteit hoe moeilijker voor externe validiteit.

Volkomen toevallige toewijzing: proefpersonen moeten aselekt gekozen worden.

Replicaties: herhaling van het onderzoek → waarachtigheid

Naam experiment: Zimbardo (1970)

p.38

Omschrijving: vrouwelijke studenten in groepjes van 3

Conditie:

(1) diegene dat schokken kreeg toegediend was onherkenbaar (zak over het hoofd, wit kleding),

(2) diegene dat schokken kreeg toegediend was herkenbaar.

Afhankelijke variabele: Meer toedienen van schokken van de proefpersoon a andere ppn

Onafhankelijke variabele: De anonimiteit van de schokkrijgende proefpersoon

Conclusie: Bij de conditie met de anonimiteit waren de schokken beduidend intenser.

Elliot Aronson: Twee soorten werkelijkheidswaarde:

Mundane realism: de mate waarin de experimentele situatie overeenkomt met de feitelijke werkelijkheid buiten het laboratorium.

Psychological realism: De mate waarin de kunstmatige situatie dezelfde psychologische processen oproept/uitlokt als de werkelijke situatie buiten het laboratorium

Oplossing:

(1) Replicaties: herhaling van het onderzoek → waarachtigheid en

(2) veldonderzoeken (vaak storende factoren niet onder controle te houden)

Naam experiment: Halloweenexperiment van Edward Diener (1&2) & Frasier (2) (1976) p.41

1. Omschrijving:

Halloweenkinderfeestje, 1 uur waren ze gewoon gekleed, dan 1 uur verkleed en nauwelijks herkenbaar en daarna nog 1 uur in hun gewone kledij. + 4 (rustige) en 4 (gewelddadige) speel mogelijkheden.

Afhankelijke variabele: Speelgedrag van de kinderen op het halloweenfeestje

Onafhankelijke variabele: De anonimiteit/de verkleedkleden

Conclusie:

Het speelgedrag werd gewelddadiger en het onderzoek moest worden stop gezet

2. Omschrijving:

Het is de nacht van Halloween, 1 vrouw heeft twee potjes aan haar deur staan (één met kleingeld en één met snoepjes), zodra de vrouw opendoet voor kinderen zegt ze dat ze even weg moet maar dat ze gerust al een snoepje mochten nemen.

Conditie:

(1) De vrouw vraagt de namen van de kinderen voor ze weg gaat,

(2) de vrouw vraagt de namen **niet** van de kinderen voor ze weg gaat

Onafhankelijke variabele: De vrouw vraagt al dan niet de namen van de kinderen

Afhankelijke variabele: In hoeverre gaan de kinderen stelen (van het kleingeld nemen)

Conclusie:

Als de vrouw de namen van de kinderen vroeg voor ze weg ging hadden ze minder de neiging om te stelen (=21%)

Hoofdstuk 2: sociale waarneming

Start van de meeste sociale reacties.

2.1 Een snelle eerste indruk

Ongeveer 15 seconden. We concentreren ons eerst op wat opvalt. Want we krijgen door onze zintuigen een gigantische hoeveelheid prikkels binnen. Wanneer we iemand zien maken we direct een *concept* (sociale cognitie) van dat persoon: een denkbeeld van wat voor iemand hij zou kunnen zijn.

2.1.1. Het materiaal waarop we ons baseren

1. Het uiterlijk

Het eerste en soms ook enige wat we van de andere waarnemen. Het gaat over vrij algemene waarnemingen (geslacht, leeftijd, huidskleur) of meer specifieke kenmerken (lichaamsgestalte, haarkleur) of aan- of afwezigheid van hoofd- of gezichtsbeharing en kunstmatige toevoegsels (make-up, kledij, brillmontuur).

Vb: Gahl (de schedelknobbeltheorie)

2. De lichaamstaal

Vaak halen we meer informatie uit de manier waarop mensen iets zeggen of doen dan uit de inhoud van hun gedrag of gepraat. Albert Mehrabian (1971) de 7-38-55-procentregel. Wat er wordt gezegd (7), de intonatie (38) en lichaamstaal (55). In een gewoon gesprek is de intonatie, mimiek, lichaamshouding en gebaren van groot belang.

- Stemgebruik (timbre, spreeknelheid, gevoelsexpressies in de stem)
- Menselijk gelaat (emotionele gelaatsexpressies, Glimlach!!!)
 - i. Spontane glimlach
 - ii. Geforceerde glimlach (de kringspieren rond de beide ogen worden hier niet gebruikt)
 - iii. Paul Ekman en Wallace Friesen → FACS

Naam experiment: Maureen O'Sullivan, Wallace Friesen en Klaus Sherer (1991) p.49

Opzet:

Verpleegsterstudenten kijken een film en geven daarover hun mening op camera. De andere studenten moeten raden of ze liegen of niet. Ze krijgen (1) hun geheel te zien, (2) enkel de uitgeschreven tekst, (3) alleen het gezicht, (4) alleen de lichaamsbeweging te zien of (5) enkel de intonatie van de stem te horen.

Onderzoeksvraag: In hoeverre is het mogelijk om uit iemand lichaamstaal af te lezen of hij al of niet de waarheid spreekt?

Conditie:

(1) verpleegsterstudenten kregen een natuurfilm te zien,

(2) verpleegsterstudenten krijgen een film met amputaties en bloed te zien.

Beide condities moesten daarna op film een positieve mening geven over de film.

Afhankelijke variabele: Het opmerken van het liegen of niet

Onafhankelijke variabele: Welk lichaamsdeel er wordt getoond

Conclusie:

Bij gelaats- en lichaamsexpressie en bij het stemgebruik konden de proefpersonen het meeste we waarheid onderscheiden van de leugens.

3. Het gedrag (beïnvloed door de omgeving)

Het gedrag geeft ook een eerste indruk van iemand maar wordt beïnvloed door de situatie waar beide personen zich bevinden. Om dit tegen te gaan zou je het gedrag van de persoon moeten observeren tijdens verschillende situaties waar de persoon zich bevindt.

Als tweede wordt het gedrag beïnvloed door de rol die de persoon te 'spelen' heeft.

Enkele aanvullingen

Een eerste indruk...

- 1) is bepalend MAAR veranderbaar
- 2) is quick & dirty (grof, ongenueanceerd, ...)
- 3) vergt geen aandacht (het is automatisch, komt zoals het komt)
- 4) krijgt geen tweede kans (je kan niet terug naar de eerste indruk, maar wel naar een 2^{de}, 3^{de}, ...)
- 5) is de meest accurate? (vertrouwen de mensen het meest, duidelijkst)

2.1.2 Spontane beeldvorming

(Cognitief) schema: ons eigen persoonlijk referentiekader; vaag, hypothetisch construct, niet objectief aanwijsbaar. Dit zijn een soort innerlijke structuren over de wijze waarop bepaalde dingen of gebeurtenissen plegen samen te hangen.

De functie van cognitieve schema's

Roos Vonk

1) Schema als schijnwerper

Onze schema's bepalen wat we zullen zien. Vb: Videofragment en op voorhand weten welke job het personage doet. Bij een ambitieuze situatie helpt het kader ons bij juist te handelen

Inconsistente informatie: tegenstrijdige informatie niet passend in het schema.

Inconsistente informatie valt op. Vb: Sporter

Consistente informatie: Deze informatie komt overeen met je schema. Vb:

nerd

2) Schema als gatenvuller

Wanneer er een tekort aan informatie is vullen onze schema's onze gaatjes

Vb: Chirurg

3) Schema als gedragwijzer

Onze schema's wijzen ons aan welk gedrag we het beste stellen in een bepaalde situatie.

Deze zorgt automatisch voor aangepast gedrag

Gevaren bij het gebruik van schema's

Stereotypen zijn veralgemeningen met betrekking tot een bepaalde groep mensen waarbij bepaalde eigenschappen als 'typisch' gezien worden voor de groep in haar geheel, zodat ze zonder onderscheid aan vrijwel alle leden van de groep worden toegeschreven.

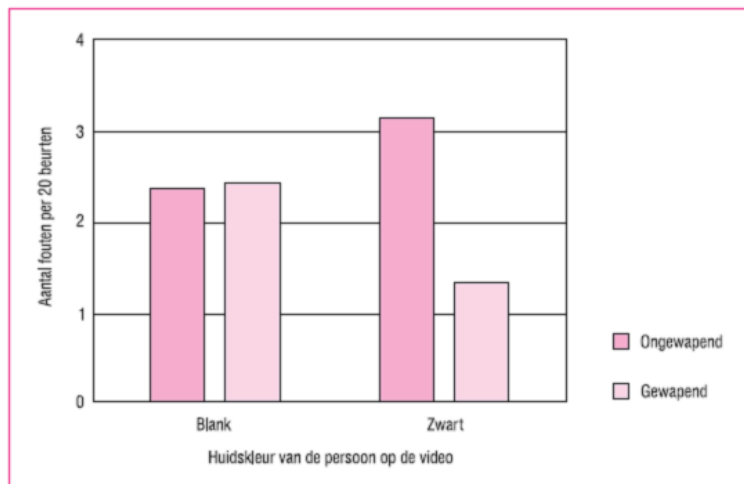
1) simplificaties van de werkelijkheid;

2) komen deels overeen met de werkelijkheid;

3) maar deels gebaseerd op onze neiging om bepaalde overeenkomsten te overdrijven en verschillen te onderschatten;

4) gevolg van categorisering;

5) het toeschrijven van kenmerken PUUR op basis van de sociale groep waartoe iemand behoort.



Naam experiment:

Joshua Correl (2002) p. 55
Aanzet: man vermoord door politie

Omschrijving:

Videogames waarin een zwarte/blanke man te zien was.

Conditie:

- (1) zwarte/blanke man had een wapen,
- (2) zwarte/blanke man had geen wapen

Afhankelijke variabele: De proefpersoon drukt op schieten of

niet

Onafhankelijke variabele: Huidskleur van de man in de videogame

Conclusie:

Negatief vooroordeel t.o.v. zwarten. Indien de man blank was, werden er evenveel fouten gemaakt wanneer hij gewapend was als wanneer hij geen wapen droeg. Maar tegenover zwarte maakten ze beduidend meer fouten als hij ongewapend was en significant minder wanneer hij wel een wapen bij zich had.

Welke schema's worden prioritair gemobiliseerd?

Er zijn verschillende factoren aanwijsbaar die aangeven welke schema's op een bepaald moment prioritair gebruikt zullen worden.

1. Vroegere ervaringen
 - a. Opvoeding en cultuur
 - b. Particuliere ervaringen
 - c. Priming (een proces waardoor recente ervaringen de toegankelijkheid van een schema gedurende een zekere tijd kunnen verhogen → Tory Higgins, ...)

Naam experiment: Tory Higgins, William Rholes en Carl Jones (1977) p.57

Omschrijving:

studentenreeks woorden inprenten. Daarna krijgen ze een verhaal te horen over een man die al veel gekke dingen in zijn leven heeft gedaan en na een ongeluk, toch nog altijd wil blijven verder doen. Studenten moeten een persoonsbeschrijving geven van die man.

Conditie:

- (1) woorden hadden allemaal te maken met de term 'avontuurlijk',
- (2) woorden hadden allemaal te maken met de term 'roekeloos'

Afhankelijke variabele: Attitude tegenover de man

Onafhankelijke variabele: Woorden die de proefpersoon hoort (Uw cognitief schema, priming (recente ervaringen verhogen de toegankelijkheid aan een schema gedurende een zekere tijd))

Conclusie:

De proefpersonen uit de eerste conditie bestempelde de man als moedig en de proefpersonen uit de tweede conditie als onbesuisd.

Nog voorbeelden: Seksistische reclamespotjes → sollicitatiegesprek met een vrouw, komische scènes met een stereotiepe zwarte man → zwarte verdachte strenger beoordeeld

2. Actuele elementen (Wat denkt u over Romazigeuners?)

3. Externe omstandigheden (context waarin we het gedrag van mensen waarnemen)

Naam experiment: Veldonderzoek van David Rosenhan (1973)

p. 58

Omschrijving: Mannen (12) bieden zich aan in verschillende psychiatrische ziekenhuizen. Klacht → af en toe holle stemmen. Ze werden opgenomen als 'schizofreen', de dag later gedroegen ze zich normaal maar pas tussen de 7 en 52 dagen werden ze vrijgelaten als 'schizofreen in herstel'.

Conclusie: Alleen medepatiënten hadden door dat ze 'fakten'

2.2 Uitwerking tot een meer gebalanceerd oordeel

Attributieproces: De wet matigheden die een rol blijken te spelen op het gedrag van de mens. Waarom gedragen mensen zich zo?

Attributen: de 'wezenlijke eigenschappen' die we aan iemand toeschrijven (attribueren) op basis van wat we bij de persoon waarnemen

2.2.1 Attributie als een semiwetenschappelijke activiteit

Fritz Heider (1958): interne (bij de persoon zelf) en externe (omgeving/situatie) oorzaken onderscheiden. Je moet zoeken welke factoren de richting bepalen die de attributie uitgaat.

→ Inspiratie uit: Albert Michotte (1946): d.m.v. gewone waarneming oorzakelijke verbanden leggen tussen de dingen die we zien.

Naam experiment: Albert Michotte (1946)

p. 59

Omschrijving: Proefpersonen krijgen blokje A te zien dat zich beweegt naar blokje B. Zodra A bij B aankwam, stond A stil en begon B te bewegen.

Conditie:

(1) beweging A is sneller dan beweging B,

(2) verlopen een paar seconden tussen de aankomst van A en het vertrek van B.

Afhankelijke variabele: Zicht in oorzaak-gevolg

Onafhankelijke variabele: De tijd tussen de twee bewegingen

Conclusie:

In conditie 1 kregen de proefpersonen de indruk dat de beweging van B extern veroorzaakt werd, in conditie 2 vonden de proefpersonen dat de beweging van B gebeurde op eigen initiatief (intern veroorzaakt)

Corresponderende gevolgtrekking

Edward Jones & Keith Davis: Corresponderende inferentietheorie (1965) Om uit gedrag een overeenkomstige (corresponderende) interne persoonlijkheidseigenschap af te leiden (te infereren) heb je drie criteria nodig:

1. Eigen keuze?
2. Kon het gedrag verwacht worden vanuit de situatie of de positie waarin de persoon zich bevond toen hij het gedrag stelde.
3. De specifieke gevolgen bekijken die het gedrag voor de persoon met zich meebrengt in vergelijking met wat een alternatieve gedragswijze hem zou opleveren. → tot een interne attributie besluiten.

Het samen variëren van oorzaak en gevolg

Harold Kelley (1967): Oorzaak & gevolg moeten samen variëren, dan pas ben je zeker dat de gebeurtenis gevolg is van een bepaald gedrag.

In zijn covariatiemodel stipt hij drie criteria aan die gebruikt kunnen worden om uit te zoeken of een gedrag intern of extern geattribueerd moet worden.

1. Consensus:

Stellen anderen ook dit gedrag?

Ja en veel → hoge consensus

Neen → lage consensus

2. Consistentie:

Is het gedrag ook op andere momenten aanwezig?

Hoog → ja,

Laag → nee, niet vaak.

3. Distictiviteit:

Wordt het gedrag ook door andere factoren gestimuleerd?

Hoog → weinig andere stimulansfactoren

Laag → meerdere stimulansfactoren

Combinaties:

INTERNE ATTRIBUTIE: lage consensus, hoge consistentie, lage distictiviteit

STIMULUS ATTRIBUTIE: hoge consensus, hoge consistentie, hoge distictiviteit

EX-VRAAG: Leg uit Kelley. Let uit: consensus, cosistentie en distictiviteit + Vb'en. Bij een klein casusje de consensus, consistentie en distinctiviteit en welke attributie geven. Experimenten tot in thet detail beschrijven. Table + leg uit: situeren waarden, waarom en resultaten bespreken. Bij beschrijven geef je geen resultaten maar de opzet!!

2.2.2 Fouten en vertekeningen bij de attributie

Fundamentele attributiefout (Ross)

Wanneer verklaringen zoeken voor het gedrag van andere mensen dan gaan we interne factoren gaan overschatten en de externe factoren onderschatten.

Vb: iemand stelt agressief gedrag omdat hij/zij agressief is?

Naam experiment: Edward Jones en Victor Harris

p. 64

Omschrijving: Studenten moesten een artikel lezen van zogezegde medestudenten.(1)Het artikel was voor het bewind van Fidel Castro,(2) het artikel was tegen het bewind van Fidel Castro. Welke houding heeft de schrijver(ster) echt tegenover het bewind van Fidel Castro?

Conditie:

(1) sommige studenten kregen te horen dat de auteur zelf mocht kiezen welk standpunt hij innam,

(2) anderen vernamen dat die hem opgelegd was.

Afhankelijke variabele: Beoordeling van het standpunt van de schrijvers

Onafhankelijke variabele:

Conclusie:

Conditie 1: werden positief/negatief beoordeeld afhankelijk van hun standpunt en bij conditie 2 degene die opgelegd werd om positief te schrijven terwijl hij/zij dit helemaal niet was werd door de andere studenten toch beoordeeld als zijnde voor Fidel Castro zijn.

Naam experiment: Lee Ross, Teresa Amabile en Julia Steinmetz (1977)

p. 65

Omschrijving: Studenten per twee, aanwezigheid van een publiek, deelnemen aan een quiz.

Quizmaster kreeg opdracht om vragen te verzinnen waar de kandidaten niet op zouden kunnen antwoorden. Daarna moesten alle aanwezig de kennis van de quizmaster inschatten.

Afhankelijke variabele: De gemeten kennis van de quizmaster

Onafhankelijke variabele: De positie in het spel

Conclusie:

Publiek en de kandidaten zelf schatte de kennis van de kandidaat lager dan die van de quizmaster. De quizmaster schatte zijn kennis eerder een beetje lager dan de kandidaten

Naam experiment: Ronald Humphrey (1985)

p. 66

Omschrijving: willekeurige basis (2 'chefs' en 3 'ondergeschikten'). De chefs moesten paar uur belangrijke documenten bekijken, brieven dicteren en moeilijke beslissingen nemen. De ondergeschikten kregen bescheiden opdrachten, zoals notities nemen... . Beoordeel uzelf en de vier anderen.

Afhankelijke variabele: attitude/houding van iemand tov die persoon

Onafhankelijke variabele: De functie dat iemand krijgt

Conclusie:

De chefs werden veel assertiever en positiever beoordeeld, de chefs daarentegen beoordeelde de ondergeschikten toch niet zo slecht omdat zij bewust waren van hun bevoorrechte positie

Andere vertekeningen

1. Het meervoudig-noodzakelijk schema

Als je iemand een bepaald gedrag ziet stellen en er is een oorzaak voor de hand liggend maar toch ga je nog zoeken achter meer oorzaken.

2. Het meervoudig-voldoende verklaringsschema

Je ziet iemand een gedrag stellen. Zonder externe informatie maak je een interne attributie. Maar door de informatie van de externe attributie laten we de mooie interne verklaring vallen.

Vb: Docent-student, politie

3. Gevolgen van het gedrag

Heel veel gevolgen van gedrag worden anders geïnterpreteerd naarmate de gevolgen voor de situatie → situaties op een andere manier attribueren.

Vb: Handrem

Naam experiment: Elaine Walster (1966)

p. 67

Omschrijving: Studenten moesten luisteren naar het volgende verhaal: iemand parkeerde zijn wagen op een heuvel en vergat de handrem dicht te trekken.

Conditie:

- (1) De auto bost een halve meter tegen een boom,
- (2) de auto mist de boom en bost tegen een andere wagen aan = schade,
- (3) de auto bolt heel de berg af en beland in een winkel waar het de winkelier en een kind verwondde .

Afhankelijke variabele: De beoordeling van de buurtbewoners van de chauffeur

Onafhankelijke variabele: De ernst van het ongeval

Conclusie:

Naargelang de ernstigheid van het ongeval werd het intern ("Zo'n gevaarlijke chauffeur...") of extern ("Dat kan iedereen overkomen...") geattributeerd

4. Gevoelens en vooroordelen

Vb: Examen van een student: Niet geslaagd → interne attributie. Geslaagd → externe attributie

Het corrigeren van voorbarige attributies

Heeft te maken met de fundamentele attributiefout.

Het tweestappenmodel van het attributieproces (Daniel Gilbert):

1^{ste} stap: altijd een interne attributiefout = spontane attributie (vraagt geen tijd en inspanning)

2^{de} stap: er moeten externe aanwijzingen aanwezig zijn voor de externe attributie= doordachte attributie (vraagt tijd en inspanning)

Naam experiment: Gillbert, Brett Pelham en Douglas Krul (1988) p. 68 en 70

Omschrijving: Studenten kregen een zenuwachtige vrouw te zien op film. Het geluid stond af maar er waren wel ondertitels. Hoe emotioneel vind je de persoon?

Conditie:

- (1) Delicaat onderwerp (seksuele fantasieën),
- (2) alledaags onderwerp (vakantie)

Afhankelijke variabele: Mate waarin mensen eigenschappen geven aan mensen

Onafhankelijke variabele: De situatie waarin ze die persoon tegenkomen.

Conclusie:

In conditie 1 vonden ze de vrouw als persoon minder gespannen en nerveus als de vrouw in conditie 2. Bij conditie 1 hebben de studenten inspanningen geleverd om verder na te denken over de mate van zenuwachtigheid van de vrouw.

DEEL 2: Dezelfde procedure maar studenten kregen de opdracht om in te prenten wat er werd gezegd in het interview met de vrouw → studenten keurden de vrouwen in beide condities even zenuwachtig

Naam experiment : Janet Riggs Morgan, Lea Gumbrecht (2005) p. 70

Omschrijving: Blanke studenten lazen een essay ivm de aanslag. Wat is volgens u de werkelijke houding van de schrijver tov de gebeurtenis?

Conditie:

- (1) Dader werd duidelijk met de vinger aangewezen,
- (2) vooral kritiek op de Amerikaanse regering en hun moslimvijandige politiek
- (3) auteur is duidelijk een westerling,
- (4) auteur is duidelijk een moslim. Er werd verteld aan de studenten dat
- (5) sommige een opgelegde mening neerpende en
- (6) sommige hun eigenlijke mening hadden opgeschreven

Afhankelijke variabele: Attitude tov de auteur

Onafhankelijke variabele: De naam, opgelegd of niet.

Conclusie:

Westerling: maakt niet uit of het gemeend was of opgelegd, hij werd bijna altijd beoordeeld dat hij overkwam alsof hij echt voor zijn mening uit kwam. Het oordeel over de moslim was genuanceerder: hier vonden het studenten wel belangrijk om rekening te houden met de vraag of de tekst al dan niet uit eigen beweging is geschreven. Mensen hebben de mogelijkheid om genuanceerd te denken over elkaar.

De interne attributiefout = WESTERS + volwassenen → Het zit dus mee in het aangeleerde gedrag

2.2.3 Het samenvoegen van de verschillende deelindrukken

Een geheel dat meer is dan de som van de delen (Gestaltpsychologie)

Impliciete persoonlijkheidstheorie: Spontaan hebben we de indruk dat bepaalde persoonlijkheidskenmerken meestal samen voorkomen.

Centrale trekken (koel/warm) Als je iets weet over een bepaald persoon (kapsel, kleding, ...) ga je er automatisch trekken aan toevoegen. Vb: Een naam kiezen voor een kind. Door de centrale trekken ga je andere woorden combineren en koppelen aan elkaar.

Naam experiment: Harold Kelley (1950)

p. 74

Omschrijving: Studenten kregen bezoek van een gastdocent dat seminarie deed. Vooraf lazen ze een korte persoonsbeschrijving (leeftijd, academische carrière, persoonlijke kwaliteiten)

Conditie:

(1) beschreven als: de persoon is warm, ijverig, kritisch,...,

(2) beschreven als: de persoon is koel, ijverig, kritisch,... .

Afhankelijke variabele: Attitude tegenover die persoon

Onafhankelijke variabele: Als dan niet een positieve beschrijving van de persoon

Conclusie:

In conditie 1 hadden de studenten een veel leukere en positievere indruk van de gastdocent ook 56% nam deel aan de discussie in de les.

Halo-effect: de vaststelling dat de aanwezigheid van een positieve eigenschap bij iemand meteen de suggestie oproept dat ook iverse andere iegenschappen bij hem eerder positief zullen kleuren iemand positief effect → nog meer positieve eigenschappen aan toevoegen.

Hoorn-effect: iemand negatief kenmerk geven → andere negatieve kenmerken komen er automatisch bij.

Gebaseerd op de interacties tussen de deelindrukken

Bij de vorming van het totaalbeeld worden de afzonderlijke indrukken met elkaar in verband gebracht en kunnen daardoor een heel andere betekenis krijgen naargelang de plaats die ze tot elkaar innemen (=gemiddeldeberekening)

Naam experiment: Solomon Asch (1946) Het samenvoegen van verschillende deelindrukken: gebaseerd op de interacties tussen de deelindrukken P.75

Omschrijving: Studenten kregen reeks kenmerken te horen van een denkbeeldig persoon

Conditie:

(1) als intelligent, vlijtig, impulsief, kritisch, koppig en jaloers,

(2) jaloers, koppig, kritisch, impulsief, vlijtig en intelligent.

Afhankelijke variabele: Beeld van een persoon/attitude tegenover die persoon

Onafhankelijke variabele: De volgorde waarin zijn persoonlijkheidskenmerken zijn opgesomd (pos→neg of omgekeerd)

Conclusie:

In conditie 1 vonden ze het personage uiterst sympathiek in conditie 2 vonden ze hem eerder sluw om al de voordelen naar zijn eigen hand te zetten.

Sommige deelindrukken krijgen meer gewicht dan andere

1. Orde-effecten

Primacy-effect: 'Behoeftte aan afsluiting': De eerste elementen blijven het meeste hangen. De eerste 2 à 3 trekken onthoudt men de rest interesseert men niet meer. Verklaring: (1) motivatie is weg, (2) de informatie dat toch is opgevangen wordt geïnterpreteerd naar het beeld dat er al was.

Recency-effect: 'Recentheidseffect': De trekken die je als laatste hoort hebben ook effect.

Van twaalf woorden: (7+-2)

2. Relevantie van de informatie

3. Geloofwaardigheid

4. negatieve indrukken vallen meer op omdat ze niet 'normaal' geacht zijn. En bevatten ook meer informatie

De hardnekkigheid van een gevormd oordeel

Perseverantie-effect (2^{de} fase): Waarbij een indruk van iemand blijft bestaan ook al krijg je tegenovergestelde informatie en ga je dus je indruk NIET aanpassen

Vb: Nederlanders zijn gierig maar je het een vrijgevig Nederlandse vriend.

Naam experiment : Elisabeth Loftus (1974) p.77

Omschrijving: Studenten nemen rol van jurylid in een fictieve rechtszaak waarin een persoon verdacht wordt van misdrijf

Conditie:

(1) minimum aan bewijzen,

(2) min. a bewijzen maat een getuige beweerd de dader formeel gezien en herkend te hebben,

(3) minimum aan bewijzen maat een getuige beweerd de dader formeel gezien en herkend te hebben maar net voor ze de uitspraak moesten doen vernamen ze dat de verklaring van de getuige waardeloos was (had op het moment van het delict bril niet aan).

Afhankelijke variabele: Zicht in oorzaak-gevolg

Onafhankelijke variabele: De tijd tussen de twee bewegingen

Conclusie:

In conditie 1 werd de beschuldigde 7% schuldig bevonden, in conditie 2 was die 72% en in conditie 3 68%

Naam experiment: Carl Word, Mark Zanna en Joel Cooper (1974)

P.78

Deel1

Omschrijving: Proefleider observeerden blanke interviewers die blanke/zwarte sollicitanten moesten ondervragen. Sollicitanten werden gevraagd om allemaal hetzelfde te reageren op de vragen (verbaal & non-verbaal)

Afhankelijke variabele: Instelling tegenover de sollicitant van de interviewer

Onafhankelijke variabele: De huidskleur van de sollicitant

Conclusie: Interviewers stelden zich positiever op tegenover de blanken.

Deel2

Omschrijving: Interviewers werden op voorhand getraind om zich negatief te houden tegenover sommigen en positief tegenover anderen. De sollicitanten waren blank en niet-getraind

Afhankelijke variabele: Prestatie van de sollicitant

Onafhankelijke variabele: De al dan niet negatieve houding van de interviewer

Conclusie: Degenen die negatief werden behandeld (zoals de zwarten in deel1) presteerden slechter en werden daardoor ook slechter beoordeeld

Self-fulfilling-Prophecy/Pygmalion-effect:

Een zichzelf vervullende voorspelling. Een persoon heeft een bepaalde verwachting of indruk van iemand en die indruk zal bepalen hoe je je gedraagt tegenover deze persoon. MAAR dat gedrag lokt dan weer gedrag bij de andere persoon uit waardoor uw voorspelling waar wordt gemaakt.

Vb: 'Zie je wel...', komt veel voor in scholen en wordt voor gebruikt bij attractie. → Experiment een telefoontje van een lelijke/mooie vrouw.

Naam experiment : Robert Rosenthal en Lenore Jacobson (1968)

p.80

Omschrijving: Kinderen worden getest op hun intelligentie in het begin van het schooljaar. De proefleider pikken er willekeurig enkele leerlingen uit dat zogenoemd 'academic bloomers' zijn. Op het einde van het jaar wordt opnieuw een intelligentietest afgenomen.

Afhankelijke variabele: Intelligentietest van het kind op het einde van het jaar

Onafhankelijke variabele: De leerkracht denkt al dan niet dat de leerling een 'academic bloomer' is

Conclusie: De leerlingen scoorden op het einde van het jaar veel hoger op hun intelligentietest dan de andere kinderen.

Het inpassen van tegenstrijdige informatie

Kenmerken dat niet passen bij ons beeld dan gaan we de kenmerken negeren of verdraaien (negatiever/positiever) zodat ze gelijk staan met ons beeld

Nieuw en meer gevarieerd oordeel bekomen = persoon in veel verschillende situaties zien

2.3 Hoe tot een meer getrouw beeld van iemand komen?

Naam experiment Joan Miller (1984)

p.82

Omschrijving: Amerikaanse en Indiase studenten kregen uiteenlopende situaties voor zich en vroeg waarop hun vrienden in zo'n situatie gedragen, normaliter zou verklaren.

Conclusie: Amerikanen verklaarde het gedrag intern de Indiërs eerder extern.

Naam experiment: Abraham Luchins (1957)

p. 83

Deel1

Omschrijving: Studenten moesten twee paragrafen lezen over zekere Jim. Welk beeld heb je v Jim?

Conditie:

(1) In de eerste paragraaf kwam Jim extravert over, in de tweede introvert,

(2) in de eerste paragraaf kwam Jim introvert over, in de tweede extravert.

Afhankelijke variabele: Het beeld van een persoon

Onafhankelijke variabele: De volgorde van de verkregen informatie

Conclusie: In conditie 1 vonden ze Jim een meer open en vriendelijk persoon dan in conditie 2
Variant van het experiment

Omschrijving: Studenten kregen van de proefleider te horen dat ze niet te snel mochten oordelen en dat ze pas een conclusie mochten trekken als ze alle informatie hadden verkregen. Studenten moesten twee paragrafen lezen over een zekere Jim. Welk beeld heb je van Jim

Conditie:

(1) In de eerste paragraaf kwam Jim extravert over, in de tweede introvert,

(2) in de eerste paragraaf kwam Jim introvert over, in de tweede extravert.

Afhankelijke variabele: Het beeld van een persoon

Onafhankelijke variabele: De volgorde van de verkregen informatie

Conclusie: Het oordeel over Jim was evenwichtig

Hoofdstuk 5: Attitudes

Attitudes zijn een gevoelsgeladen oordelen, die we over iets of iemand hebben. Attitudes verschillen in intensiteit en richting.

Bij attitudes hoort gedrag: normaal gedrag je je naar die houding, maar je kunt ook gedrag stellen dat tegen je attitudes ingaat = DISSONANTIE.

ABC component:

A = AFFECTIEVE component (gevoel)

B = BEHAVIOR: gedragscomponent (gedrag)

C = COGNITIEVE COMPONENT (gedachten)

5.1. Ontstaan van attitudes

Positieve/negatieve/neutrale attitude

Evaringen (bewust of op een minder inzichtelijke manier)

5.1.1 Aangeboren gevoeligheden

Erfelijk geprogrammeerde voorkeuren

Er zijn een aantal aangeboren gevoeligheden en genetisch bepaalde houdingen, zoals bv; aantrekkingskracht, ...

5.1.2 Beredeneerde afwegingen

Attitudes zijn het resultaat van een afweging die ieder individu voor zichzelf maakt van wat voor hem de positieve en negatieve aspecten van een bepaald object zijn.

Als je een keuze hebt gemaakt tussen 2 houdingen, ga je de niet-gekozen attitude afbreken na de keuze en daar enkel nog het negatieve aspect in herkennen.

5.1.3. Conditionering

Attitudes kunnen hierlangs op een niet-inzichtelijke manier ontstaan. Conditionering is een leerproces.

Klassieke conditionering

Pavlov → hond en belletje: eten

Neutrale prikkel wordt gekoppeld aan stimulus. = associatie tussen 2 prikkels

Vb: reclame → positieve sfeer creëren rond een product

Naam experiment: Arthur Staats & Carolyn (1958)

p. 172

Omschrijving:

Studenten kregen scherm met fictieve namen van nationaliteiten aangeboden. Bij iedere nationaliteit werden woorden voorgelezen die ze moesten nazeggen en proberen te onthouden. Daarna werd er een attitudemeting verricht.

Conditie:

- (1) sommige nationaliteiten werden gekoppeld aan positief geladen woorden,
- (2) sommige nationaliteiten werden gekoppeld aan negatief geladen woorden.

Afhankelijke variabele: Attitude tegenover de nationaliteiten

Onafhankelijke variabele: Al dan niet gekoppeld aan positieve woorden

Conclusie:

De nationaliteiten dat werden gekoppeld aan positieve woorden kregen daarna ook een positieve attitude.

Naam experiment: Gerald Gorn (1982)

p.172

Omschrijving: Studenten kregen een eenvoudige pilootversie zien voor balpennen. Daarna mochten ze een object kiezen als bedanking.

Conditie: (1) populaire lichte muziek, (2) klassieke muziek

Afhankelijke variabele: Attitude tov de reclame

Onafhankelijke variabele: de soort muziek in de reclame (populaire/klassieke)

Conclusie: De studenten die het filmpje hadden gezien met de lichte muziek kozen daarna meer voor de balpen

Vindingrijkheid van reclamemakers

Attitudes worden vaak gevormd door reclame. Door een **positieve sfeer** rond een product te creëren, krijgen mensen er een **positief gevoel** bij en zijn ze eerder geneigd het product te kopen.
= secundaire bekrachtiging

Mensen zijn toch geen honden?

Overt-Covert Behavior: Overt: openlijk gedrag en Covert: onderliggend gedrag

Evaluatieve conditionering: een conditionering die zich op dat tweede, meer subtiele niveau richt

Operante conditionering

Gedrag kan worden aangeleerd door te belonen en afgeleerd door te bestraffen

Een aangename, positieve prikkel/onaangename, negatieve prikkel wordt gekoppeld aan een stimulus.

= associatie tussen gedrag en straf / beloning

Bij klassieke conditionering wordt de stimulus geactiveerd zonder er iets voor te moeten doen, bij de operante conditionering moet je er wel iets voor doen.

Als je product X koopt krijg je er een cadeautje, product Y, gratis bij. Zowel bij het gebruiken van product X als Y zal je denken aan de positieve ervaring met product X (=product X kopen → cadeautje krijgen).

5.1.4 Gewenning en het effect van loutere blootstelling

Habituatie/gewenning: de reactie die aanvankelijk werd uitgelokt door een prikkel, wordt geleidelijk minder intens naarmate de prikkel vaker wordt aangeboden, en na verloop van tijd kan ze zelf achterwege blijven.

Een zeer herkenbaar fenomeen

Zajonc: mere exposure effect (loutere blootstellingseffect = aanbiddingseffect)

→ Als je veel aan een prikkel wordt blootgesteld, krijg je er een positievere houding over.

Naam experiment: Turks-woordenexperiment van Zajonc (1986): p.176

Omschrijving: Studenten kregen een aantal fictieve Turkse woorden voorgeschoteld. Ze moesten ze uitspreken. Sommigen werden meer gevraagd dan anderen. Dan moesten ze zeggen welke woorden ze dachten dat een negatieve betekenis had.

Afhankelijke variabele: Attitude tegenover de fictieve Turkse woorden

Onafhankelijke variabele: Aantal keer gehoord te hebben/uitgesproken te hebben

Conclusie: Woorden dat vaker werden uitgesproken bleken eerder een positieve betekenis toegewezen te krijgen

Naam experiment : Richard Moreland en Scott Beach (1992) p. 176

Omschrijving: Een college wordt bijgewoond door verschillende studenten. Ze zetten zich vanvoor en spreken niet met de medestudenten

Conditie:

(1) student was altijd aanwezig, (3) 5 keer aanwezig

(2) 10 keer aanwezig, , (4) nooit opdagen.

Afhankelijke variabele: Attitude tegenover die rolspeleers

Onafhankelijke variabele: Hoeveel keer aanwezig

Conclusie: De rolspeleer dat het meeste aanwezig was die werd positiever beoordeeld.

Enkele toepassingen

Product placement

Beperkingen van het effect

1. Plafondeffect (attitude kan niet onbeperkt positiever worden)
2. Liefst relatief neutrale prikkels
3. Kan overschaduwd worden door andere invloeden die ertegenin gaan

Sublimale beïnvloeden

Prikkels die beneden de waarnemingsdrempel aangeboden worden

Niet zo belangrijk: zie boek pagina 179

5.1.5. Sociaal leren

Experiment: volwassen persoon zit in een kamertje met opblaaspop.

Cond 1: normaal omgaan met de pop

Cond 2: agressief omgaan met de pop.

Achter een doorkijkspiegel zit een kindje daar naar te kijken. Achteraf laten ze dat kind ook met die pop spelen. Hoe agressiever de volwassenen ermee omgingen, hoe agressiever de kinderen dit ook deden.

= Model imiteren = MODELING

De sociale leertheorie

Bandura: is het omdat we een gedrag ZIEN dat wordt gesteld, dat we dat gaan imiteren?

Voor Bandura zijn het verwerven en het uitvoeren van een gedragsschema twee afzonderlijke processen.

- Observationeel leren (acquisition)
 - o Aandacht bij het gedrag houden
 - o Inprenten hoe het gedrag wordt gesteld
- Imitatie (performance)
 - o Motorische reproductie (het kunnen opnieuw uitvoeren)
 - o Motivatie (hoe graag wil je het gedrag kunnen stellen?)

Overnemen van attitudes

Bandura toonde zelf al vroeg aan dat sociale leerprocessen eveneens gebruikt kunnen worden om attitudes te veranderen.

Naam experiment: Bandura, Rances Menlove (1968) p.179

Omschrijving: Kinderen die bang waren van honden moesten een filmpje zien met honden. De kinderen in het filmpje liepen naar de hond toe en aaiden het.

Afhankelijke variabele: De attitude van de kinderen voor het filmpje en na het filmpje

Onafhankelijke variabele: Het kijken van een filmpje waar een hond aardig is en wordt geaaid door andere kinderen

Conclusie: Toen de kinderen zelf in de nabijheid van een hond kwamen na het filmpje waren ze minder bang

Naam experiment: James Sargent (2002), Reiner Hanewinkel (2007) P.179

Omschrijving: Er werd een lijst opgesteld van films waar frequent rookgedrag in voorkomt en het ook een positieve sfeer geeft. Van hoog naar laag. Aan studenten werd gevraagd welke van deze films ze gezien hadden. Dan werd er aan hun gevraagd hoeveel ze rookten. Hiervan werd een verband opgesteld

Afhankelijke variabele: Rookgedrag

Onafhankelijke variabele: Aantal films met een positieve sfeer rond rookgedrag en frequent rookgedrag

Conclusie: De jongeren die werden blootgesteld aan films met een hoog status is de lijst rookten meer.

5.3 Attitudes en gedrag

→ Deze twee hangen heel nauw samen. Men hoopte via attitudes het menselijke gedrag voorspelbaar te maken. Ken je iemand attitudes dan ken je iemands gedrag. MAAR dit is nog altijd niet zo.

5.3.1. Invloed van de attitudes op het gedrag

Logisch: gedrag is in overeenstemming met onze attitudes. De attitudes bepalen ons gedrag.

Realiteit: gedrag en attitudes zijn niet altijd in overeenstemming met elkaar. Als ze wel in overeenstemming zijn, kan dat evengoed aan andere factoren liggen.

Ontbreken van consistentie tussen attitudes en gedrag

- hindernissen
- attitudemeting juist gedaan? (was het niet te algemeen? Of eerder te specifiek, ...)
- Onderscheid tussen bewuste en onbewuste/impliciete attitudes
- Inhoudelijke factoren kunnen een overeenstemming tussen attitudes en gedrag in de weg staan. Vb: tegen de nieuwe wet, maar heeft wel iets tegen betogingen
- Andere factoren die een rol spelen in het ontstaan van het gedrag
 - o sociale normen (wat denkt de rest?; ...)
 - o praktische problemen (niet de mogelijkheid hebben om je attitude in gedrag om te zetten)

Naam experiment: Richard Pomazal en James Jaccard (1976)

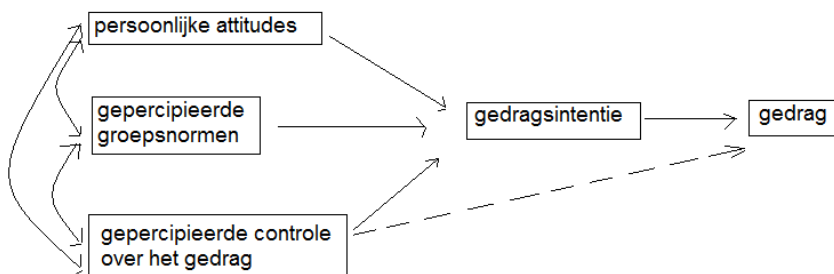
p.169

Omschrijving: Vroegen aan studenten of ze zich als donor wilden opgeven voor de komende bloedinzamelingsactie.

Conclusie: Slechts de helft kwam opdagen

Procesmatige benadering (Fishbein en Azjen)

Attitudes+de sociale normen+praktische omstandigheden = gewenst gedrag



THEORIE VAN HET BEREDENEERD /GEPLANEDE GEDRAG:

De persoonlijke attitudes bepalen niet alleen de gedragsintentie. Ze worden bijgestaan door de groepsnormen en de eigen effectiviteit (gepercipieerde controle = KAN je het wel: financieel, motorisch, hindernissen...)

5.3.2. Invloed van het gedrag op de attitudes

Attitudes hebben niet alleen invloed op het gedrag, ze kunnen zelf ook beïnvloed worden door de soort gedragingen dat we stellen.

Cognitieve dissonantiereductie van Festinger (1957)

We streven naar:

- (1) harmonie tussen onze attitudes onderling
- (2) attitudes en allerlei andere cognitieve inhoud ivm de objecten waarop we betrekking hebben (dingen die je weet)

Consonant = attitudes en cognities zijn in eenklank

Dissonant = attitudes en cognities zijn in wanklank

→ Onaangename spanning. → (1) Spanning wegnemen OF (2) consonante elementen meer gewicht toeschuiven of er nieuwe bedenken (relativeren/negeren)

Bv; verstokte roker dus positieve houding t.o.v. roken MAAR: je weet (cognitie) dat roken ongezond is = dissonantie

→ Onaangename spanning → wegnemen door:

- (1) Nieuwe consonante elementen te bedenken: 'je moet toch ergens van sterven'
- (2) Spanning wegnemen: stoppen met roken

Enkele toepassingen

Cognitieve dissonantietheorie doet zich vaak voor als:

1. Nadat er een keuze is gemaakt tussen twee alternatieven die aan elkaar gewaagd zijn. Zodra de keuze gevallen is, ontstaat de neiging om de positieve eigenschappen van het gekozen alternatief op te waarderen en de negatieve minder belang toe te kennen. Van het alternatief dat verworpen werd worden de negatieve eigenschappen aangedikt en de positieve gerelativeerd

Jack Berhm (1956)

Omschrijving: Vrouwen moesten huishoudtoestellen een rating geven. Dit was de eerste attitudemeting. Ter bedanking mochten ze een keuze maken tussen de twee beste huishoudtoestellen en meenemen naar huis

Afhankelijke variabele: Het verschil tussen de eerste en de tweede attitudemeting

Onafhankelijke variabele: De keuze die ze maken na de eerste attitudemeting

Conclusie: Bij de 2^{de} attitudemeting wordt het niet-gekozen alternatief opeens veel lager en het gekozen alternatief veel hoger

P200

2. Het uitoefenen van zware druk om iemand attitude of opinies te veranderen werkt vaak contraproductief. Iemand ertoe brengen om een gedrag te stellen dat tegen zijn attitudes ingaat, veroorzaakt dat een hoeveelheid dissonantie
 - a. Zware druk = consonant element (daar deed ik het voor) = dissonantie weg (attitude behouden)
 - b. Druk is minimaal: individu moet nog altijd een portie dissonantie proberen weg te werken!

Naam experiment: Leon Festinger en Jamer Merrill Carlsmith (1959)

p.201

Omschrijving: De studenten moesten een saaie zinloze taak maken. De proefleider gaf de opdracht om tegen de volgende proefpersoon te liegen en te zeggen dat het een uiterst leuke taak was.

Conditie: (1) 1 dollar,

(2) 20 dollar

Afhankelijke variabele: Attitude tov de saaie taak

Onafhankelijke variabele: Veel geld ervoor krijgen of niet

Conclusie: Zij die slechts € 1 hadden gekregen beoordeelde de taak veel positiever dan die voor €20
Contra attitudinaal gedrag; gedrag stellen tegen mijn attitudes in.
Kiezen = verliezen → dissonantie

Geld kan zorgen voor consonantie, alsook druk.

→ Kleine druk / Weinig geld: grote verandering in attitudes (deze druk kan consonantie niet wegnemen, dus veranderen we onze attitudes).

→ Grote druk / Veel geld: geen verandering in attitudes (deze druk is zo groot, dat je achteraf nog kan teruggrijpen naar je eerste houding en zeggen dat je er tegen in ging onder druk of omdat je er geld voor kreeg).

Naam experiment: Elliot Aronson en James Carlsmith (1963) p.202

Omschrijving: Kinderen werd gevraagd welk stuk speelgoed ze leuk vonden. Vervolgens werd het hun verboden, door een korte afwezigheid van de proefleider, om met dat ene stuk speelgoed dat ze zo graag hebben te spelen/aan te raken.

Conditie:

(1) bij overtreding werd een strenge straf in het vooruitzicht gesteld,

(2) bij overtreding werd een mildere straf in het vooruitzicht gesteld.

Afhankelijke variabele: verschil tussen attitudemeting 1 en attitudemeting 2

Onafhankelijke variabele: Soort straf (streng/mild)

Conclusie: Geen enkel kind kwam in beide condities aan het speelgoed. Bij conditie 1 vonden ze het na attitudemeting 2 het speelgoedje nog altijd even aantrekkelijk. Bij conditie 2 werd de aantrekkelijkheid van het speelgoedje minder bevonden.

Beperkende omstandigheden

1. Alcohol spoelt alle dissonantie weg
2. Affirmeren van de eigen zelfwaardering kan een uitweg bieden om het onaangename gevoel dat gepaard gaat met cognitieve dissonantie, van zich af te zetten

Naam experiment: Steele (1988) p.203

Omschrijving: Studenten uit 10 verschillende faculteiten moesten cd's beoordelen. Daarna mochten ze een keuze maken om oftewel de 5^{de} of de 6^{de} best geklasseerde cd te behouden. Sommige van hun moesten voor een volgend experiment een witte labo jas aantrekken. Daarna gebeurde er een 2^{de} attitudemeting

Conclusie: Het gekozen exemplaar werd opgewaardeerd ten koste van de niet-gekozene behalve bij de studenten van de faculteit wetenschappen, enkel bij degene die de witte jas aanhadden.

3. Gevoel van persoonlijke vrijheid of keuzevrijheid (verschillen in culturen?)

Naam experiment: Steven Heine en Darrin Lehman (1997)

Omschrijving: Lieten Canadese en Japanse studenten een keuze maken tussen twee cd's die ze voordien als ongeveer even aantrekkelijk beoordeeld hadden.

Afhankelijke variabele: Verschil tussen attitudemeting 1 en attitudemeting 2

Onafhankelijke variabele: Cultuur binnen een land

Conclusie: Alleen bij de Canadese studenten bleek er een opwaardering te zijn van de gekozen cd tov de niet-gekozen cd bij de 2^{de} attitudemeting

Naam experiment: Shinobu Kitayama (2004) p.

Omschrijving: Studenten konden kiezen tussen 2 cd's die voorafgaand heel hoog beoordeeld werden.

Conditie: (1) eigen keuze, (2) studenten werden erop gewezen dat ze bij hun keuze vooral moeten nadenken hoe de anderen deze zouden beoordelen.

Afhankelijke variabele: Verschil van de attitude tegen over de cd bij attitudemeting 1 en 2

Onafhankelijke variabele: Er al dan niet op gewezen worden dat je moet denken aan wat de anderen zouden kiezen

Conclusie: Conditie 1: enkel dissonantie bij de Amerikaanse studenten, bij conditie 2 was er dissonantie bij de Amerikaanse & Japanse studenten.

Hoofdstuk 6: Sociale normen

Attitudes: de appreciaties van individu ten aanzien van bepaald object.

Sociale normen: de verwachtingen of voorschriften die leven binnen een groep over de wijze waarop men zich ertegenover dient op te stellen of te gedragen (handelen, voelen, denken)

Meerderheidsbeïnvloeding: met de hele groep één persoon beïnvloeden.

Minderheidsbeïnvloeding: alleen de hele groep beïnvloeden.

Sociale normen worden niet altijd expliciet gezegd of neergeschreven. Vaak zijn het gewoon gedragsregels die onbewust aan de leden worden doorgegeven.

De groepsleden zullen zich aan deze sociale normen bewust en onbewust conformeren.

6.1. Hoe normen ontstaan

Top down: opgesteld in kleine kring en vervolgens aan hele groep opgedragen.

Bottom up: resultaat van een langzaam rijpende consensus (overeenstemming) binnen de hele groep

→ het aantal mensen dat dat bepaald gedrag vertoont, veel mensen nr disco (hoge consensus)

6.1.1. Van bovenaf opgelegde normen

Dit komt vooral voor in hiërarchische verticale structuren. (politieke partijen, religies, ...)

6.1.2. Normen die binnen de groep zelf ontstaan

Tallose impliciete regeltjes die ons onbewust beïnvloeden in onze dagdagelijkse taken. Ontstaan op een meer spontane en vaak onbewuste manier.

- Normen als product van sociale vergelijking: **sociale normering**, op basis van wat de anderen zeggen, gaat iedereen zijn eigen mening geleidelijk bijstellen, tot iedereen tot een min of meer gezamenlijke kijk op de zaak komt.

Naam experiment: Sociale normering (Muzafer Sherif) p.210

Omschrijving:

Autokinetische effect: de vaststelling dat een statisch lichtpunt in een volstrekt duistere omgeving lijkt te bewegen. Bewegingsafstand van een lichtpunt inschatten.

Conditie:

- Individuele sessie
- Groepssessie

Afhankelijke variabele: de mate van conform (gedrag overnemen) gedrag bij de proefpersoon

Onafhankelijke variabele: de schatting van de bewegingsafstand van een lichtpunt

Conclusie:

In de individuele sessie ontwikkelde iedereen een soort subjectieve norm, die ze als referentie gebruikte bij hun verdere oordeelsvorming (vb. 2cm elke keer). Bij de groepssessie gingen ze in het begin nog hun eigen oordeel behouden, maar naarmate de proef vorderde gingen ze hun oordelen op elkaar afstemmen. (gemeenschappelijke visie)

Naam experiment: Generatie experiment (Robert Jacobs en Donald Campbell) p.211

Omschrijving:

Uitbreiding van het experiment van Sherif, zelfde proef maar zij lieten een rolspeeler meedoen, die heel grote afstanden zei, 35 ipv 8.

Vervolg: De rolspeeler werd na 30 beurten uit de groep verwijderd en vervangen door een echte (naïve) deelnemer. Na elke reeks werd er telkens iemand vervangen en wat bleek dat de invloed van de rolspeeler soms 6 generaties bleef duren.

6.2. Impact van sociale normen op de groepsleden

Er zijn 4 vormen van conformeren:

- er is geen expliciete vraag → spontaan conformeren
- er is een expliciete vraag → verzoek inwilligen

- wederkerigheidsnorm ('ik heb al zo veel gedaan voor jou...') → verzoek onder druk inwilligen
- bevel → gehoorzamen
- Conformeren tegen beter weten in: groepsleden zeggen/doen dingen waar ze niet akkoord mee gaan, omdat dat de groepsnorm is.

Naam experiment: Visuele waarnemingsproef (Solomon Asch)

p.214

Omschrijving:

Studenten kregen 18 keer telkens 2 kaarten te zien. Op de ene kaart stond een standaard lijn en op de 2 kaart 3 lijnstukken van ongelijke lengte. Welk lijnstuk komt overeen met de standaardlijn?

Conditie:

- 1 proefpersoon in groep met 6 rolspelers

Afhankelijke variabele: de mate van conform gedrag bij de proefpersoon

Onafhankelijke variabele: de antwoorden van de rolspelers op de vraag vh lijnstuk

Conclusie:

Slechts een kwart van de deelnemer ging niet mee met de groep. Drie kwart conformeerden dus wel.

- Waarom conformeert men? Twee soorten conformisme
 - **reasons to agree** (redenen om akkoord te gaan): meegaan met groep omdat je verwacht dat zij het beter weten. (Sherif) = **informatieve sociale beïnvloeding**
 - **pressure to comply** (druk om toe te geven): niet tegen de groep in durven gaan. (Asch) = **normatieve sociale beïnvloeding**
- De beïnvloedbaarheid van getuigen: hangt vooral samen met de kenmerken van de persoon zelf, de groep en de situatie. Ook de motivatie is zeer belangrijk!!

Naam experiment: Belang conformisme (Robert Baron, Joseph Vandello en Bethany Brunsman)p. 217

Omschrijving:

Effecten onderzoeken van de 2 soorten beïnvloedingen. Ze moesten 'als getuige' van een misdrijf, de verdachte aanduiden uit een reeks van 4 verdachten.

Eén deelnemer in groepje

Conditie:

- 1 deelnemer in groepje van met 3 rolspelers
 - Ambigue (dubbelzinnige) situatie (foto slecht 1 keer gedurende halve s)
 - Heldere situatie (foto 2 keer gedurende 5s)

Afhankelijke variabele: de mate van conformisme

Onafhankelijke variabele: de 2 soorten beïnvloedingen (normatief en informatief)

Conclusie:

Als de proef werd voorgesteld als een 'uitprobeersel' dan kwam dezelfde mate van conformisme weer die we bij Asch hadden ondervonden.

Als hun getuigenis als heel belangrijk werd voorgesteld (als echte test, waarbij diegene dat het juist had 20 euro kreeg) dan bleek het oordeel van de rolspelers ineens informatief heel belangrijk (conformisme steeg hier)

- Kenmerken van de **groep**:
 1. Grootte (ja, tot er een plafond wordt bereikt)

Asch: aantal rolspelers varieerde → conformisme nam toe tot groep 3-4 personen telde, daarna werd er een plafond bereikt.

2. Unanimiteit (zeer belangrijk!! Zodra de unanimiteit doorbroken wordt verandert het conform gedrag)

Naam experiment: Unanimiteit (Vernon Allen en John Levine)

p. 218

Omschrijving:

Unanimiteit (alle deelnemers zijn het eens) vs 1 deelnemer die het eens is.

Conditie:

- Rolspelers nemen unaniem afwijkend standpunt in
- 1 rolspeler die hetzij het juiste antwoord gaf, hetzij een andere fout maakte dan de meerderheid

Afhankelijke variabele: mate van conformisme

Onafhankelijke variabele: Unanimiteit

Conclusie:

In beide condities waarin een van de rolspelers zich deviant opstelde, was er bij de echte deelnemer een duidelijke daling merkbaar in conformisme.

(gevarieerd experiment van Leonard Saxe en Candice Ranelli ; visuele en opinietaak; hier werden normatieve en informatieve situaties bijgecreëerd: conclusie: het maakte niet uit of de deviant juist of verkeerd antwoordde, uit beide situaties putte de naïeve deelnemer evenveel moed om de sociale druk te weerstaan)

3. Groepscohesie (hoe voel je je bij die groep?)

- Kenmerken van de **situatie**: bij anonimiteit verdwijnt conform gedrag!!

Door een experiment van Baron kwam naar voren dat mensen zich gemakkelijker aan de groep aanpassen in een ambigue situatie dan in een eenduidige beoordelingssituatie.

Wanneer de behoefte om bij de groep te behoren belangrijker wordt dan de behoefte aan cognitieve zekerheid zou het kunnen dat het onderscheid wegvalt.

Het maakt een verschil wanneer de persoon zijn oordeel privé mag houden: de normatieve invloed valt dan weg, doordat hij niet meer bang hoeft te zijn voor de groep.

Experiment (mortal deutsch en Harold Gerard) deelnemers oordeel op papier neerschrijven → daling in hoeveelheid conformisme.

Tegenstrijdige normen (gezin & vriendengroep: ieder verschillende norm)

1 Injunctieve norm & 2 descriptieve norm: (wettelijke en feitelijke norm)

1: hoe mensen zich zouden moeten gedragen in een bepaalde situatie

2: hoe men in de werkelijkheid bezig ziet

Naam experiment: Bibliotheekbezoekers (Reno, Cialdini en Kallgren)

p.220

Omschrijving:

Het gedrag van bibliotheekbezoekers die hun wagen kwamen ophalen in een parkeergarage.

Papiertje onder ruitenwissers, wat doen ze ermee?

Conditie:

Garage:

- Onderzoekers hadden garage vooraf netjes opgeruimd
- Garage rommelig

Rolspeler:

- Loopt gewoon voorbij (controleconditie)
- Lege verpakking van fastfoodrestaurant weggooien
- Verpakking oprapen en in vuilnisemmer gooien

Afhankelijke variabele: gedrag van de bibliotheekbezoekers

Onafhankelijke variabele: de condities van de rolspeler

Conclusie:

Het voorbeeldige gedrag van rolspeler had de meeste invloed. Zijn goede voorbeeld bracht zo nadrukkelijk de injunctieve norm onder de aandacht van de voorbijgangers dat zij hun gedrag daarop afstemden.

Het slechte voorbeeld van de rolspeeler, in een nette omgeving, had een even krachtig effect. Het contrast tussen het nochalante gedrag vd rolspeeler en de netheid vd omgeving bracht bij de voorbijgangers de descriptieve norm onder hun aandacht zodat de meeste mensen zich conform heel netjes gedragen. In de vuile omgeving daarentegen gaf het slechte voorbeeld hen alleen maar de bevestiging dat de meeste mensen hun vuilnis toch maar gewoon dumpen.

- Kenmerken van **het individu**:

Naam experiment: Neiging tot conformisme (Richard Crutchfield)

Omschrijving:

Telkens kwamen er 5 deelnemers naast elkaar zitten, ieder in apart kamertje. Voor zich paneel met een reeks knopjes en lichtjes. Met de knopjes konden ze hun oordeel kenbaar maken over diverse beoordelingssituaties die ze 1 na 1 te zien kregen op een scherm, en via de lichtjes vernamen ze wat de anderen 'schijnbaar' geantwoord hadden.

Conditie:

- Normatieve beïnvloeding: eenduidige beoordelingssituaties
- Informatieve beïnvloeding: meer ambigue situaties (het weergeven v persoonlijke voorkeuren en het schatten vh aantal mensen die voor of tegen iets waren)

Afhankelijke variabele: in hoeverre mensen tot conformisme neigen

Onafhankelijke variabele: de normatieve en informatieve beïnvloeding

Conclusie:

Bij de informatieve beïnvloeding vind er iets meer conformisme plaats dan bij de normatieve beïnvloeding.

- Meer conformisme bij mensen met een zwakke intelligentie, een geringe egosterkte en zelfwaardering
- Geslachtsbepaald (mannen conformeren als het over vrouwenzaken gaat en vrouwen als het over mannenzaken gaat)
Vrouwen conformeren alleen meer wanneer ze zich geobserveerd voelen
 - Verschillende rolverwachtingen
- Culturele achtergrond (sommigen meer en minder)
Experiment: meer conformisme in culturen die leven v landbouw en veeteelt
Meer conformisme in collectief gerichte culturen dan in culturen die meer individualistisch ingesteld zijn. Vergelijking met Asch zn experiment: ipv lijnstukken werden er muziektonen (lange en korte) vgl
- Tijdsbepaald (vroeger meer dan nu)

KADER 6.1.: Impliciete vormen van conformisme

Naam experiment: Oversteekplaatsexperiment

Omschrijving:

Bij oversteekplaats overgaan of niet bij rood licht

Conditie:

- Geduldig afwachten
- Gewoon oversteken
- Controleconditie: zonder rolspeeler

Afhankelijke variabele: Het al dan niet oversteken

Onafhankelijke variabele: De verschillende soorten condities: geduldig afwachten of oversteken

Conclusie:

De mensen conformeerden zich bij de 2^{de} conditie, dus als hij het slechte gedrag vertoont. Bij de eerste conditie en de controleconditie stak nauwelijks iemand over bij rood licht. De mensen lieten zich nog meer beïnvloeden door de kledij van de rolspeeler (kostuum vs sjofele kledij) (mensen naar boven laten kijken= soortgelijk experiment)

Sociale of emotionele belemmering:

Dit is als er emoties mee gemoeid zijn bij het aanstekelijk werken van enkelingen.

Naam experiment: Sociale of emotionele belemmering

Omschrijving:

Rollenspel waarin ze als vertegenwoordiger van hun departement binnen een bedrijf moeste bepleiten dat aan hun kandidaat een eenmalige premie toegekend zou worden.

Conditie:

Gedrag rolspeler:

- Sympathiek/Neutraal
- Futloos/Energiek

Afhankelijke variabele: het gevoel dat de proefpersonen vertoonden

Onafhankelijke variabele: het gedrag van de rolspeler

Conclusie:

Het had een duidelijke invloed op hun gevoelens, evenals op de kwaliteit van hun samenwerking.

In meer natuurlijke situaties kan emotionele belemmering soms aanleiding geven tot dramatische gebeurtenissen. (vb. gedrag van voetbalsupporters loopt soms uit de hand)

Emotionele besmetting = massapsychogene ziekte : vb1 Bijlmer-syndroom vb2 Cocaolaepidemie

Impliciet conformisme:

Mensen richten zich in hun gedrag vaak onbewust op een veronderstelde norm. De descriptieve norm heeft vaak meer invloed op het gedrag dat vervat zit in de injunctieve norm.

Pluralistische onwetendheid: mensen een volledig verkeerd beeld hebben en onterecht beoordelen

6.2.2. Inwilligen van een verzoek

- **De voet tussen de deur techniek:** (freedman en Fraser)
eerst een kleinigheid vragen(intieel verzoek), waarop het antwoord zeker positief zal zijn. Daarna de eigenlijke vraag stellen. De kans dat hierop positief wordt gereageerd is dan veel groter.

Naam experiment: Huishoudproductenexperiment p.226

Mensen werden gebeld voor enquête van huishoudtoestellen, daarna huisbezoek om te zien welke toestellen ze gebruiken.

Conclusie: De mensen die vooraf werden gebeld gingen sneller in op het grote verzoek, dan de mensen die niet eerder waren gebeld (=controlegroep)

Naam experiment: Geld inzamelen voor kanker p.227

Verklaring: 1 Cognitieve dissonantietheorie en 2 zelfperceptietheorie

1: het niet ingaan op de tweede vraag, nadat men zich wel akkoord heeft verklaard met de eerste, een hoeveelheid dissonantie teweegbrengt, die het makkelijkst weggewerkt kan worden door toch maar in te stemmen. (2 tegengestelde elementen)

Vb. roken en weten dat het ongezond is ; consonant maken 'je moet v iets sterven'

2: wie op de eerste vraag ingaat, gaat zich daardoor gaan beschouwen als iemand die voor dat soort zaken gewonnen is, waarna een volgend gedrag mede gestuurd wordt vanuit dat bijgewerkte zelfbeeld. Wanneer we een pos zelfbeeld v ons hebben gevormd willen we dat behouden.

- **De deur in het gezicht techniek:** (Cialdini)
Het eigenlijke verzoek laten voorafgaan door een veel groter verzoek, waarvan je zeker bent dat het negatief beantwoord gaat worden. Zo is de kans veel groter dat het eigenlijke verzoek positieve respons zal krijgen.

Naam experiment: Jeugdelinquenten begeleiden tijdens bezoek dierentuin

Conclusie:

Wanneer je meteen vraagt of ze dat willen doen, zullen ze hier niet mee instemmen. Als je hen daarentegen eerst vraagt of ze zich de volgende paar jaren twee uur per week onbetaald wilden

beschikbaar stellen, dan reageerde iedereen negatief maar gingen ze daarna wel in op het verzoek van de delinquenten deze dag te begeleiden.

Verklaring: Wederkerigheidsnorm: het feit dat mensen uit de tweede groep zich verplicht voelden om de toegeving die de vraagsteller gedaan had te beantwoorden met een wederdienst. Ik doe iets voor jou, jij dus ook voor mij. (vb. kaartje schrijven)

- **Lowball technique:** als de bal eenmaal aan het rollen is. Als de persoon die het verzoek moet inwilligen met het eerste onderdeel akkoord gaat pas de volgende onderdelen vermelden.

Naam experiment: Studenten deelname aan een proef

Conclusie:

Bij sommige werd er meteen gezegd dat het zou starten om 7 u 's morgens. Bijna niemand ging er op in. Aan andere werd eerst gevraagd of ze bereid waren het te doen, en daarna werd pas het uur vermeld. Veel meer mensen bereid om eraan mee te doen.

Naam experiment: hond-sitting ☺

Man bezoek moeder ziekenhuis, duurt 30 min, hond passen? Ene keer zegt hij uur andere keer niet.

Verklaring: wederkerigheidsnorm

- **That's not all technique:** eerst wordt er een zeer hoge prijs ingesteld voor het product, waarbij er al meteen een stuk wordt afgedaan (koopje)

Naam experiment : cakejes verkoop

1,25 dollar voor cakeje wordt 1 dollar. Cakeje meteen voor 1 dollar, verkoop lager.

6.2.3. Gehoorzamen aan een bevel

Vb. filmpje Charlie: met uniform mensen gehoorzamen

Vb. Jim Jones: sekte groepszelfmoord

Expliciete sociale beïnvloeding:

Er is een rechtstreekse dwang van buitenaf. Je gaat minder snel iets aanvaarde met iemand waarmee je gelijk staat, dan van iemand die boven je staat. Je gaat je morele code (dat wil ik niet doen) buiten spel zetten (door autoriteit).

- **Het basisexperiment van Milgram**

Varianten: samen in 1 lokaal / fysiek contact

Omschrijving: gehoorzaamheidsexperiment

1000 tal onderzochte ppn.

Er waren 3 personen: 1 proefleider (milgram) in labo jas: autoriteit, 2 proefpersonen = 1 rolspeler

Er werd gezegd dat ze het effect van straf na wouden gaan op het leren. Proefpersoon aangeduid als leraar en pseudoproefpersoon als leerling. Taak van leraar was om woordparen luidop voor te lezen die de leerling dan moest onthouden. Elk apart kamertje, konden elkaar niet zien, wel horen via intercom. Tijdens het leren maakte de leerling opzettelijk fouten. De proefleider stond erop dat de 'leerkracht' bleef verder gaan en die deden dat dan ook. Telkens wanneer de leerling een fout maakte moest de leraar een straf toedienen = elektrische schok. Hoe meer fouten hoe hoger de intensiteit van de schok, deze ging van 15V tot en met 450V (=dodelijk).

Afhankelijke variabele: de mate van gehoorzaamheid

Onafhankelijke variabele: de expliciete druk die de proefleider uitdrukt

Conclusie:

65% zijn tot het dodelijk percentage gegaan.

Verklaringen:

— Het ligt aan de persoonlijkheid van de mensen

Je kan die verklaring niet standhouden omdat hij zoveel ppn heeft gebruikt. De leerkrachten waren totaal van streek: zweten, huilen, protesteren

— De rol van het slachtoffer

Pseudoproefpersoon: slachtoffer kunnen zien / leerkracht moet het slachtoffer aanraken

Je moest die elektrodes eraan vastmaken.

Algemene verklaring: emotionele afstand is het gevolg van fysieke afstand

- De rol van de autoriteit (meest cruciaal)

Proefleider die bevelen uitroept en die net naast leerkracht staat.

→ variant : proefleider gaat weg, met volledig zelfde instructies enkel nog telefonisch contact

→ bevel w niet gegeven door proefleider maar door gewone deelnemer

Bij deze 2 heb je de grootste daling van gehoorzaamheid

- De rol vd context

Aan de universiteit: ppn voelen zich meer ondergeschikt

In fabriek: enorm daling!

- De rol van de procedure

Wanneer lln fout maakt: 450V meteen → niemand doet het!!!

Gradueel opbouwen: mensen gaan makkelijker door 'voet tss deur techniek'

+ gebrek a verantwoordelijkheid (ik ben slecht de uitvoerder, ik volg gwn het bevel)

- De rol vd groepsdruk

Bij leerkracht nog 2 pseudoppn bijgezet

CONFORM GEDRAG:

Milgram * 1^{ste} ppn : zeg dat je stopt vanaf 150 V

* 2^{de} ppn: zegt dat je stopt vanaf 210 V

Weer een grote daling → leerkracht stopt dus ook

• **Waarom gehoorzaamt men?**

Volgens Milgram kadert het gehoorzaamheidsfenomeen in het feit dat de mens van nature geneigd is om groepen te vormen en daar een zekere hiërarchie in aan te brengen, die dan ook gerespecteerd moet worden. Wat is er nodig opdat het individu een stuk van zijn zelfstandigheid zou opgeven om in zo'n hiërarchische relatie te treden en het dat vervolgens zijn gedrag verandert? = onderscheid tss de verre antecedenten (vooral te zoeken in de opvoeding) en de concrete omstandigheden waarin het bevel gegeven wordt.

Soort gevoeligheid gaan we ontwikkelen: uiterlijke tekenen of bepaalde gedragsstijl.

Legitiem aanvaard worden: passen binnen de rol.

Overkoepelende ideologieën:

Vage en algemene waardesystemen waar ieder lid vd groep geacht wordt sowieso achter te staan.

Zodra de persoon het bevel aanvaardt heeft, doet er zich (volgens Milgram) een soort gedaanteverandering voor, waardoor hij een deel van zn autonomie opgeeft en overschakelt naar een uitvoerdersstatuut. (agentic state) (zijn waarnemen wordt anders, het denken past zich aan)

Veranderingen doen zich ook voor in wat mensen voelen. Eerst verdwijnt elk persoonlijk verantwoordelijkheidsgevoel: het eigen gedrag komt immers volledig op naam te staan van de bevelvoerder (Befehl is Befehl). Men ervaart hier geen persoonlijke schuld, er komen in de plaats heel positieve morele gevoelens naar boven. Omdat men zijn 'plicht' gedaan heeft.

• **Nieuwe onderzoeksgegevens**

Naam experiment: Variant op Milgram (Wim Meeus en Quinten Raaijmakers) p.236

Omschrijving:

Er werd verteld dat het experiment kaderde rond een onderzoek naar de correlatie tss stress en testprestaties. Opdracht: sollicitant (=rolspeler) te bestoken met een reeks van 15 negatieve opmerkingen terwijl hij een test ah invullen is met het oog op het krijgen ve job.

Afhankelijke variabele: de mate van stress

Onafhankelijke variabele: de autoriteit van de deelnemer

Conclusie:

90 % van de deelnemers doorliep de hele procedure ook al zagen ze dat de sollicitant enorm veel stress doorliep.

Naam experiment: Milgram's experiment (Jerry Burger)

p.237

Omschrijving:

Idem als Milgram's experiment (experiment stopgezet na 150V)

Bijkomende elementen: de deelnemers zagen hoe een andere rolspeler aarzelde nadat hij de schok van 75V had toegediend en hoe hij na die van 90V zelfs weigerde om nog verder te doen.

Conclusie:

Bijkomend element had bijna geen effect. Geen verschil tss mannen en vrouwen.

Experiment (Mel Slater)

p.237

Virtuele situatie: hier gingen 74% vd deelnemers tot het uiterste, ze zagen een denkbeeldige vrouw.

Experiment niet echt goed, want de personen wisten dat dit niet echt was.

Hoofdstuk 7: Groepsprestaties

7.1. Wat is de invloed van anderen op individuele prestaties

7.1.1. Als de individuele prestaties herkenbaar zijn

Vb. Jij doet een taak en de persoon die aanwezig is ziet wat jij doet.

Vb. Triplet: fietsers: fietsen sneller samen dan dat ze individueel presteren

Competitie speelt een rol : je wilt winnen (hoe sluit je dit uit: dieren)

Naam experiment: experiment van Triplet

p. 251

Omschrijving:

Zoveel mogelijk omwentelingen maken met een hengelspoel

Conditie:

- Alleenconditie: kind alleen in kamer
- Samenconditie: 2 kinderen in kamer naast elkaar
- Samenconditie: 1 kind en proefleider

Afhankelijke variabele: de condities

Onafhankelijke variabele: de tijd die men nodig heeft om de gehele opdracht uit te voeren

Conclusie:

Bij de alleenconditie is er altijd meer tijd nodig. Ze presteren dus beduidend beter in de sociale condities.

Naam experiment: experiment van ratten

Omschrijving:

Hoe snel hadden ze een ejaculatie?

Conditie:

- Alleenconditie: mannetje en vrouwtje
- Samenconditie: koppeltje + 2 andere koppeltjes erbij

Afhankelijke variabele: de condities

Onafhankelijke variabele: de tijd die men nodig heeft om een ejaculatie te vertonen

Conclusie:

De tijd is veel minder groot in de sociale conditie.

Naam experiment: Experiment van Chen

p. 252

Omschrijving: Mier moet zandkorreltjes verplaatsen van plekje A naar B

Conclusie: In alleenconditie minder dan sociale conditie.

Gemeenschappelijk bij de experimenten:

- Eenvoudige taak
- In sociale conditie doen we het beter dan alleen (aanwezigheid van anderen)
- **Sociale facilitatie:** de loutere aanwezigheid van anderen maakt dat onze prestaties makkelijker w.

Naam experiment: Experiment van Ader & Tatum

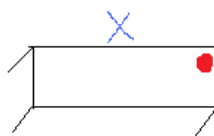
p. 252

Omschrijving:

Ze krijgen om de 10s een elektrische schok, rode knop duwen= 10s uitstellen

Conditie:

- Alleenconditie:



1ppn, elektroden en rode knop w niks over
gezegd (1 tafeltje)

- Samenconditie:

2ppn recht tegenover elkaar, ZWIJGEN!!!

Afhankelijke variabele: hoe

Onafhankelijke variabele:

Conclusie:

Operante conditionering: als worden en omgekeerd.

8/12 alleen en 2/12 in groep, je werd belemmerd in je prestaties.

Het gaat om een taak die je nog nooit hebt moeten doen. Daarom is het anders dan bij de vorige 3 experimenten.

Sociale belemmering= sociale inhibitie: de aanwezigheid van anderen belemmert ons om goed te presteren. De prestatie wordt bemoeilijkt door de aanwezigheid van anderen.

(Sociale inhibitie: situaties waarin het individu een bepaald gedrag (vb. boeren) opzettelijk afremt in aanwezigheid v anderen omdat het als niet passend ervaren wordt)

• Eenheidsverklaring = theorie van Zajonc

In aanwezigheid van anderen blijken we dus soms beter, maar ook minder goed te presteren dan wanneer we alleen zijn.

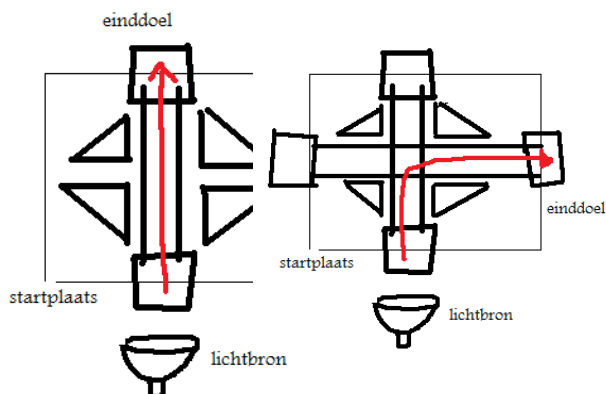
Robert Zajonc was de eerste die een verklaringsmodel ontwierp dat beide fenomenen (belemmering en facilitatie) inzichtelijk kon maken. Volgens hem is de verklaring v beide fenomenen te zoeken in de volgende aaneenschakeling v gebeurtenissen:

- Aanwezigheid v soortgenoten brengt een verhoging teweeg in de fysieke arousal
- Die verhoogde actiebereidheid maakt dat vooral die reacties sneller uitgebracht zullen w die in de gegeven omstandigheden dominant zijn. Dominante reacties= gedragingen die spontaan uitgelokt w door de situatie vh moment, kan reflex (terugtrekken bij schok) of aangeleerd gedrag zn(trappen op pedalen van je fiets).
- Bij eenvoudige of goed ingeoeffende activiteiten is de gewenste reactie meestal dominant. De aanwezigheid van soortgenoten zal –door verhoogde actiebereidheid- die reactie dus nog iets sneller tevoorschijn brengen dan anders, waardoor het gewenste gedrag sociaal gefaciliteerd wordt.
- Kenmerkend voor complex of niet goed ingeoeffende activiteit is dat de gewenste reactie niet dominant is. Bij leren komt het er op aan om ondoelmatige reacties die spontaan opgeroepen w door een situatie, geleidelijk te vervangen door een correcte respons. Zolang dat laatste niet gebeurt, blijven de verkeerde reacties dominant -> soc.belem.

Naam experiment: kakkerlakken experiment

p. 254 - 255

Omschrijving: kakkerlak wilt weg van het licht



← eenvoudig
Complex →

Conditie:

- Alleenconditie

- samenconditie: boxen = tribunes vol met andere kakkerlakken

Afhankelijke variabele: hoeveel tijd doet de kakkerlak erover

Onafhankelijke variabele: alleen of publiek / moeilijk of makkelijke taak (=interactieffect)

Hoofdeffect: makkelijk of moeilijk: doolhof doen ze altijd langer over

Conclusie:

	Labyrint	Alleen	Publiek	Conclusie
Dominant	Eenvoudig	62,6	39,3	Soc.facilitatie (makkelijke taak)
Ondergeschikt	Complex	221,4	296,6	Soc.belemmering (moeilijke taak)

Bij een eenvoudige taak presteer je beter in groep dan alleen = soc facilitatie

Bij een complexere taak presteer je minder goed in aanwezigheid v anderen dan dat we het alleen doen = soc. Belemmering

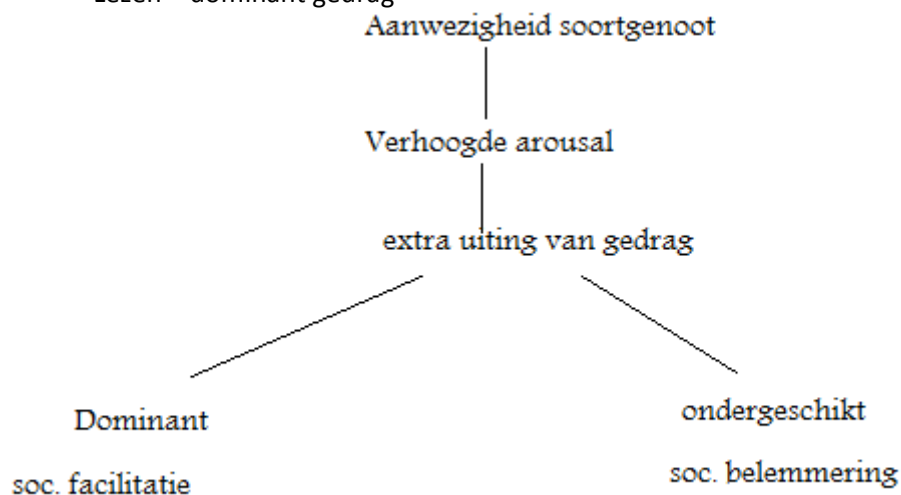
Sociale activering (theorie van Zajonc)

Deze verklaart de sociale facilitatie en de sociale belemmering.

- Loutere aanwezigheid van soortgenoten=> Arousal (fysiologische opwindning)
Dit is een biologisch gegeven. (adrenalinestoot)
- Dominant gedrag of dominant antwoord wordt gestimuleerd door arousal.
Het antwoord of gedrag dat in de situatie het meest logisch is
vb. het rechtdoor lopen (bij de 2 situaties) bij kakkerlakken experiment.
- Dominant gedrag is het juiste gedrag bij eenvoudige taken = Sociale facilitatie
- Bij complexe taken is het dominante gedrag het foute gedrag = Sociale belemmering

Oefeningen op dominant antwoord:

1. Woordjes lezen (groen rood blauw)
2. Kleuren benoemen (= STROOP test)
Lezen = dominant gedrag



• Bijkomende verklaringen

Naam experiment: experiment van Cottrell

p. 255 - 256

Extra element dat Cottrell toevoegt aan theorie van Zajonc: een soortgenoot die aanwezig is, is niet voldoende (maar wel noodzakelijk)

Er moet ook evaluatievrees zijn : speelt een rol vanaf de soortgenoten toekijken

Omschrijving:

Turkse woorden van buiten leren

Makkelijke taak: tijd genoeg om ze in te studeren

Moeilijke taak: weinig tijd om ze in te studeren

Conditie:

- Alleenconditie
- Publieksconditie zonder evaluatievrees (=geblinddoekt)
- Publieksconditie met evaluatievrees (=nt geblinddoekt)

Afhankelijke variabele: alleenconditie op publieksconditie

Onafhankelijke variabele: aanwezigheid van evaluatievrees of niet

Conclusie:

	Alleen	Nt toekijken	Wel toekijkend
Frequenties	8.5	9	14
Frequentie 25	7.5	7	4.6

- Interactie effect
- Hoofdeffect (taak)

Er is geen verschil tussen alleen en niet toekijkende conditie.

Er is wel een significant verschil tss alleenconditie/nt toekijkende conditie EN toekijkende conditie (evaluatievrees)

EXAMENVRAAG: welke vind je het beste? Argumenteer!

Naam experiment: experiment Markus

3 zelfde condities: alleen, wel en niet toekijkend

Makkelijke taak: tegen tijd eigen schoenen aan en uittrekken

Moeilijke taak: speciaal uniform aantrekken

Resultaten

	Alleen	Niet toekijken	Wel toekijkend
Makkelijk	16	13	10
Moeilijk	18	32	33

Gn significant verschil

Zelfde resultaten als Zajonc: hoofdeffect (taak) en interactie effect.

Zajonc: sociale activering: loutere aanwezigheid v anderen is voldoende om tot soc belemmering of soc facilitatie te komen

Cotrell: evaluatievrees: loutere aanwezigheid is noodzakelijk maar niet voldoende

DISTRACTIE (afleiding)-CONFLICTHYPOTHESE = aandachtsconflict (taak –persoon)

Dominante antwoorden (automatismen) zijn makkelijk als er sprake is van afleiding= soc .fac.

Maar dat doe je ook bij een moeilijke taak (automatisme komt op) = soc.bel.

!!! Ook dingen kunnen ons afleiden!!!

• **Persoonlijkheidsverschillen**

2007 nieuw onderzoek

p. 257

Er is een link met persoonlijkheidsverschillen.

Mensen die over het algemeen positief staan tegenover sociale contacten (extraverten) scoren meestal beter wanneer er anderen aanwezig zijn. (en omgekeerd)

Experiment: studenten makkelijke of moeilijke taak

Conditie:

- twee toekijkende rolspelers
- alleen

Fysiologische metingen werden uitgevoerd.

Conclusie:

De aanwezigheid v toeschouwers bij makkelijke taak werd als uitdaging ervaren.

De aanwezigheid v toeschouwers bij moeilijke taak werd als bedreiging ervaren.

7.1.2. Als de prestaties niet individueel herkenbaar zijn

- **Sociaal parasiteren**

Als je een opdracht moet uitvoeren in groep dan denk je dat jouw opdracht minder wordt opgemerkt dan de anderen.

Naam experiment: experiment Ringelmann Touwtrekken

p. 258

Omschrijving:

Afzonderlijk touwtrekken en trekkracht berekenen en dan samen in groep trekken, gemiddelde trekkracht?

Conditie:

- alleen
- groep

Afhankelijke variabele: trekkracht

Onafhankelijke variabele: alleen of groep

Conclusie:

Alleen ga je meer kracht uitvoeren dan in groep = sociale luiheid of sociaal parasiteren

Proberen niet te hard op te vallen

(Voorbeeld juichen schreeuwen klappen p.259)

In groepen en culturen waarin solidariteit en het groepsbelang centraal staan, stelt men soms **sociale compensatie** vast: dat is de omgekeerde tendens, waarbij individuen zich extra inspannen wanneer ze merken dat andere leden van de groep minder kunnen of willen bijdragen dan wat nodig is om het gemeenschappelijke doel te halen.

- **Positieve effecten van onherkenbaarheid**

Je durft meer in een groep omdat je niet opvalt! (dat denk je tenminste)

= SOCIALE DURF → steun door groep (extra prestatie leveren)

Toepassing Sociale Durf ; KKK

- Masker opzetten
- Onherkenbaar in groep
- Dan durf je veel meer

Hoofdstuk 10: Vriendschap, liefde en prosociaal gedrag

10.1. Het ontstaan van positieve gevoelens (vriendschap)

10.1.1. Het fysieke uiterlijk

Dit uiterlijk speelt een rol in hoe we denken over mensen.

Universele schoonheid? Niet 100% maar toch veel.

- Symmetrie
- Grote ogen en pupillen
- Hoge wenkbrauwen, smalle kaken, kleine neus en kin (vrouw) geprononceerder (man)

10.1.2. Contactfrequentie

Als je verplicht bent om contact te hebben met iemand (klas, werk, ...) zal je die persoon ook makkelijker graag gaan hebben.

Zajonc:

More exposure of aanbidingseffect

Het turkse woorden experiment:

Nonsens woorden worden aantal keer getoond. Daarna komen er nog extra bij. Allemaal samen in rij: welke positieve en negatieve betekenis. Diegene die je vaker zag lijken je positiever.

Subliminale perceptie:

Prikkels aanbieden beneden jouw waarnemingsdrempel (zo snel dat je ze niet bewust hebt waargenomen)

James Vicart

Popcorn & Cola: er wordt meer van verkocht tijdens pauze dan gewoonlijl.

Hij heeft onderzoek nooit uitgevoerd. Het was gewoon reclame voor cinema.

Hier zijn wel veel twijfels over.

10.1.3. Gemeenschappelijke kenmerken

“soort zoekt soort”

Je zoekt mensen van dezelfde etnische afkomst, sociaal netwerk, ...

Sociale vergelijkingstheorie:

We zoeken anderen met ideeën om onze ideeën mee te vergelijken. Daarom zoeken we personen binnen het eigen denkbeeld.

10.1.4. Wederzijdse sympathie

We hebben mensen graag die aan ons ook graag hebben.

10.3. Iets doen voor onbekenden

Wat is altruïsme?

Nuttin: enkel baten voor de anderen, geen opbrengsten voor jezelf

10.3.1. Onderliggende motieven van prosociaal gedrag

Motief < motiveren (Lat: motivare = zich ertoe bewegen)

WAAROM?

- De genen als koele berekenaars
3 theorieën :
 1. Het egoïstische gen:
verhaal van vliegers (cadeautjes) \leftrightarrow MAAR! Egoïstische gen kan vrijwilligerswerk ea niet verklaren, OPLOSSING:
 2. Genetische verwantschapsselectie
We helpen wie aan ons verwant is. Maar wat met adoptiekinderen, ... ? OPLOSSING:

3. Wederkerig altruïsme/reciprociteit

- We helpen mensen, omdat we weten dat er ook iemand ons zou helpen
- We zijn van dezelfde soort → meer overlevingskansen!

• Sociale uitwisseling

Wat zijn onze kosten en baten?

• Empathie-altruïsme-hypothese (Batson)

In de eerste fase zie je enkel en alleen baten voor de andere. Eventueel in de tweede fase (nadat je hulp hebt geboden) is er ook bate bij jezelf.

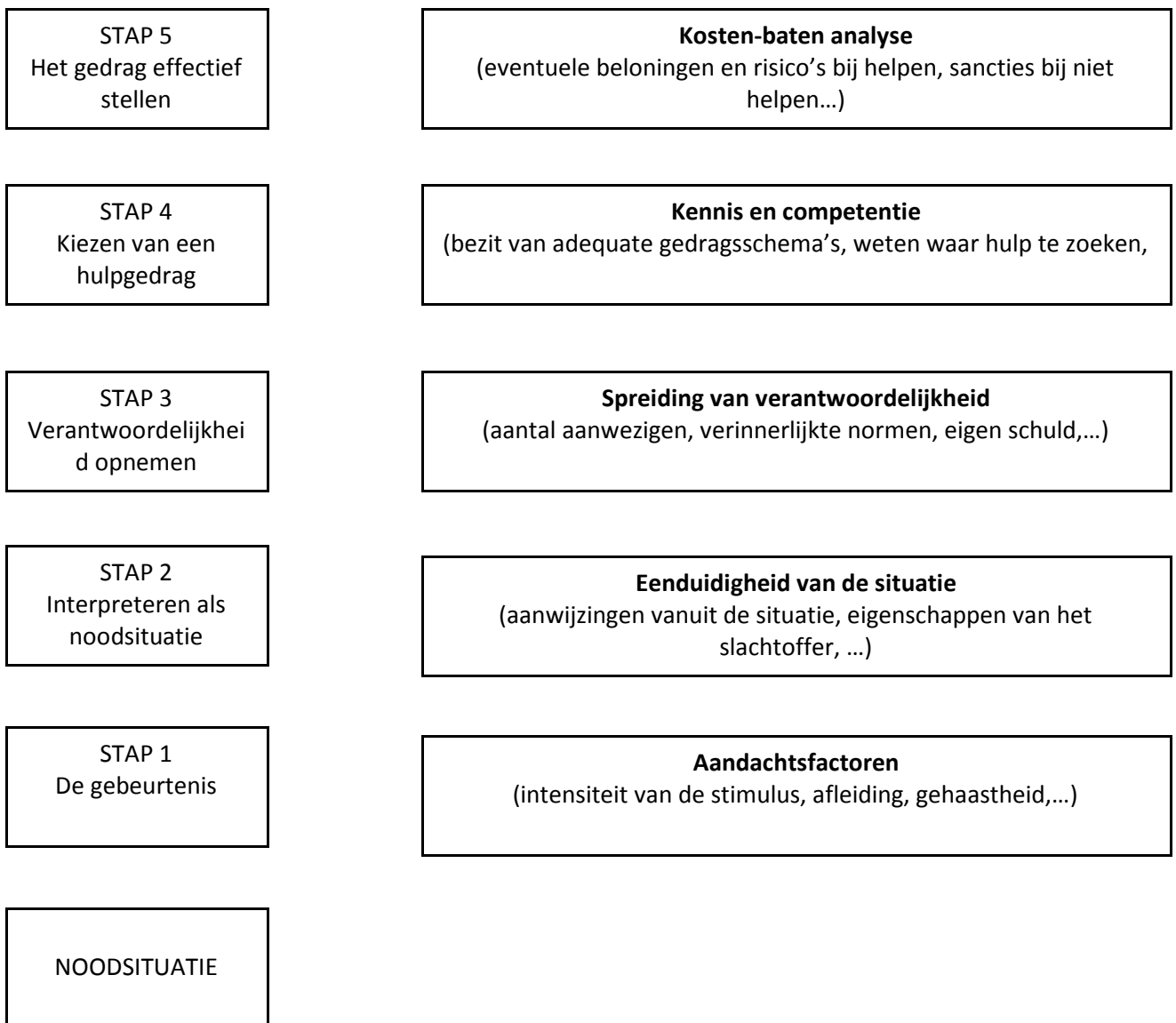
10.3.2. Hulp bieden in noodsituatie

Het verhaal van Kitty Genovese gaf Darley & Latané de inspiratie voor onderzoeken.

Hun hypothese: een slachtoffer heeft minder kans om geholpen te worden naarmate het aantal getuigen groter is.

- Situationele factoren (wanneer?)
- Persoonsgebonden (er bestaat een altruïstische persoonlijkheid)
- Interpersoonlijke factoren (wie wordt geholpen?)

Vijfstappen plan van Latané en Darley.



Stap 1: Gebeurtenis opmerken

- De rol van haast

We gaan minder gemakkelijk iets opmerken, hulp bieden. Je ziet niet dat er iets mis is.

Seminarie experiment:

Omschrijving en condities:

Studenten (voor priester) worden gevraagd om lezing voor te bereiden over ofwel barmhartige samaritaan ofwel iets anders. Bij sommigen wordt gezegd dat ze te laat waren en hun moesten haasten. Anderen hadden genoeg tijd. Onderweg naar lezing is er een noodsituatie, wie helpt en wie niet?

Afhankelijke variabele: de condities

Onafhankelijke variabele: het al dan niet helpen in de noodsituatie

Resultaten:

De soort van lezing heeft geen invloed. Haast wel! De gehaasten merken niets op, anderen wel. We zouden denken dat de studenten van de lezing over de barmhartige samaritaan zijn geprimed, (zie H2) maar dit is dus niet het geval.

- De rol van medegetuigen

Het rookexperiment

Conditie:

1. Alleenconditie
2. Groepsconditie (sociale conditie)
3. Groepsconditie (3 personen echte)

Vragenlijstje invullen (eenvoudige vragenlijst) terwijl komt er volop rook naar binnen gewaaid.

Stap1: hoe lang duurt het voor ppn opmerkt?

Stap2: hoe lang duurt het eer dat hij IETS gaat doen?

Verschil in de 3 condities: rol van de pseudo's: doe alsof er niks aan de hand is

1. Vrij snel opgemerkt
2. En 3. Tot een kwartier duren

Afhankelijke variabele: aantal en soorten proefpersonen die aanwezig zijn

Onafhankelijke variabele: condities

Stap 2: Gebeurtenis interpreteren

1. Vrij snel het lokaal uit

Je interpreteert vrij snel dat er een noodsituatie is

2. en 3. De aanwezigheid vd anderen belemmert het interpreteren van de noodsituatie

2. het minst 10% maar die lokaal uitstapt

3. Zit tussen 1 en 2 in. Er wordt wel hulp geboden maar niet zoals in de alleenconditie.

Verklaring tussen de 2 groepscondities:

Drie echte kunnen met elkaar overleggen. Twee pseudo's zeggen niets, doen niets. Ze ontkennen.

HET BIJSTANDEREFFECT!!!

Kan je verklaren in dit experiment door: pluralistische ontkenning of meervoudige onwetendheid (wanneer we niet goed weten of de situatie een noodsituatie is gaan we kijken naar de groep)

Naarmate er meer andere mensen zijn zal er minder hulp worden geboden → negatieve correlatie
Causaal verband!!!

Ambigue situaties:

Vb. brandweerman in lokaal → hem volgen

Afhankelijke variabele: tijd (stap 1) en % dat naar buiten gaat (stap 2)

Onafhankelijke variabele: aantal en soort van mensen

Experiment → informatieve sociale beïnvloeding : LINK!!!

Stap 3: verantwoordelijkheid opnemen

- De rol van de medegetuigen

Bijstandereffect!!!

Het hyperventilatie experiment

We schuiven makkelijker de verantwoordelijkheid af naar iemand anders. Je wordt zagezegd uitgenodigd om mee te doen aan een aantal discussies.

Condities:

- Jij alleen in kamer, maar je weet dat er nog iemand zal komen (vr discussie)
Je staat in contact met andere kamer waar nog 1 iemand zit (jij ziet die niet);
pseudo ppn slachtoffer
In werkelijkheid zit er niemand
- Met 3: jij, pseudo ppn slachtoffer, pseudo ppn
- Met 6: jij, pseudo ppn slachtoffer, 4 andere ELK IN APARTE KAMER

Afhankelijke variabele: de mate wanneer jij je verantwoordelijkheid gaat opnemen

Onafhankelijke variabele: aantal personen in de verschillende condities

Resultaten p. 385 (niet te kennen)

Het bijstandereffect daalt.

Verklaring door: hier pluralistisch effect? NEEN.

*We weten dat er een noodsituatie is. We kunnen niet meer ontkennen.

*Je zit apart!!! Dus het kan geen pluralistische ontkenning zijn!!! Je weet niet of iemand anders zijn kamertje al uit is gegaan.

Hier gaat het om diffusie of spreiding van verantwoordelijkheid. Die spreidt zich over de hoeveelheid personen die er aanwezig zijn.

- De rol van medegetuigen

Chatroomexperiment

Meer effect als je één iemand er gewoon uithaalt, dan wanneer je tot een groep spreekt.

Zelfde resultaten:

*Als je het slachtoffer al hebt leren kennen, ga je gemakkelijker de verantwoordelijkheid opnemen

*Hoeveelheid schuld: dronken man struikelt vs man struikelt (meer gaan helpen)

Dit zijn 2 onafhankelijke variabelen die we kunnen gaan manipuleren.

- De rol van onze gemoedstemming

Veldexperimenten

Vb. iemand die veel mappen laat vallen.

Voorbijgangers (telefooncel wel of niet geld gevonden)

Meer hulp bieden bij een positieve gemoedstoestand.

Weg vragen: goed reageren vs fout reageren (uit leg is waardeloos → later minder gaan helpen)

Stap 4: Beslissen hoe je kan helpen

Wat kan ik doen?

Stap 5: Het werkelijk hulp bieden

Je ziet het als een noodsituatie. Interpretatie zit goed. Verantwoordelijkheidsgevoel is aanwezig. Een kosten-baten analyse kan je toch nog tegenhouden.

Vb. iemand is ah verdrinken → schrik om zelf te verdrinken