

# Sociale Psychologie

## Hoofdstuk 2

### 2.1 Het ontstaan van een snelle eerste indruk

#### 2.1.1 Het materiaal waarop we ons baseren

##### *Het uiterlijk*

Beïnvloedt de eerste indruk, zorgt ervoor dat we meteen een persoonlijkheid gaan definiëren bij een persoon.

##### *De lichaamstaal*

Non-verbaal gedrag is alles wat we doen met ons lichaam MAAR ook bepaalde aspecten van het verbale gedrag. (toonhoogte, volume, stotteren, zwijgen in sommige gevallen.)

Ekman en Friesen: Zie Samenvatting namenlijst.

Albert Mehrabian => De eerste indruk hangt af van ... 7-38-55-procentregel:

7% : wat men zegt.

38%: de manier waarop hij het zegt.

55%: de lichaamstaal.

Het gelaat is ook een goede richtlijn. (Duchenne-glimlach / oogcontact)

Experiment: Verpleegster moesten op een filmpje zeggen of het filmpje dat ze net gezien hadden gruwelijk was of een natuurfilm. Emoties moesten verbergd worden.

Studenten waren er in het algemeen niet in geslaagd om waarheid van leugen te onderscheiden.

Dan toonden ze alleen het gezicht, of alleen de lichaamsbewegingen, of kon men alleen de intonatie van de stem horen. Nu was er veel beter onderscheid gemaakt, zoals verwacht.

##### *Het gedrag*

Men gaat aan het gedrag spontaan kenmerken toeschrijven. Men moet hiermee oppassen, dit is heel eenzijdig en vaak zelfs fout.

Sommige gedragingen zijn niet altijd het meest representatieve. (Iemand struikelt => is voor de observator een kluns, maar iemand die het niet zag, zou niet weten waar hij dat vandaan haalt.)

#### 2.1.2 Spontane beeldvorming

Een eerste indruk...

- 1) is bepalend
- 2) is quick & dirty
- 3) vergt geen aandacht
- 4) krijgt geen tweede kans
- 5) is de meest accurate?

Dit komt door cognitieve schema's. We zien, we verwerken volgens de schema's en we handelen, zonder erbij na te denken;

(Cognitief) schema: ons eigen persoonlijk referentie-kader; vaag, hypothetisch construct, niet objectief aanwijsbaar.

Verschillende functies van schema's;

- 1) Schema als schijnwerper
- 2) Schema als gatenvuller
- 3) Schema als gedragwijzer

Zie Vonk in Namenlijst voor verdere uitleg over deze schema's.

## *Gevaren bij het gebruik van schema's*

Stereotypen zijn;

- 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.

Experiment: Studenten moesten in een videogame schieten op een persoon indien hij een wapen vasthield. Dit was ofwel een blanke ofwel een zwarte man en ze waren ofwel gewapend ofwel niet gewapend. Het viel op dat men veel meer fouten maakte indien de zwarte man ongewapend was. Bij de blanke man ging het gelijk op tussen gewapend – ongewapend.

*Welke schema's worden prioritair gemobiliseerd?*

Experiment: Studenten werden geprimed met ofwel woorden die de eigenschap 'roekeloos' betekenden, ofwel andere woorden die op de eigenschap 'avontuurlijk' leken. Nadien hoorden ze het verhaal van een *adrenaline junkie*. De eerste groep bestempelde hem als onbesuisd, de tweede als moedig.

Experiment 2: *Rosenhan* besloot samen met 11 collega's geïnterneerd te worden in psychiatrische instellingen onder het mom dat ze 'holle stemmen hoorden'. Eens ze daar aankwamen, deden ze volledig normaal en veinsden ze geen klacht meer. Toch duurde het nog 7 tot 52 dagen eer ze allemaal ontslagen werden, als 'schizofreen in herstel'. De medische staf leek totaal blind voor tekenen van normaliteit. Ze gebruikten hun schema's : Ze zijn hier, er MOET wel iets mis zijn.

## 2.2 Uitwerking tot een meer gebalanceerd oordeel

### 2.2.1 Attributie als een semiwetenschappelijke activiteit

Attributie: attributen, de wezenlijke eigenschappen die we aan iemand toeschrijven;

Oorzaken toeschrijven aan gedrag (om zo te weten 'hoe' iemand is, om zo aan degelijke indrukvorming te doen);

Waarom-vraag is cruciaal.

Zie Heider in de namenlijst; Zie Michotte in de namenlijst

=> Interne & externe attributie.

Zie Jones & Davis in de namenlijst;

=> Corresponderende inferentietheorie (alleen interne attributie als het gedrag 1) onverwacht 2) vrij gekozen en 3) een aantal gunstige effecten heeft)

Zie Kelley in de namenlijst;

=> Kelley's covariatiemodel ; Consensus, Consistentie, Distinctiviteit (<= Beslissen of het intern of extern te attribueren valt.)

### 2.2.2 Fouten en vertekeningen bij de attributie

De fundamentele attributiefout;

Zie Ross in de namenlijst (neiging om de impact van situaties op mensen te onderschatten en het toe te schrijven aan persoonsgebonden factoren.)

Experiment: Jones en Harris deden een experiment hierover. Studenten moesten oordelen of een tekst pro-

of anti-Castro was. Er waren 4 condities, de schrijver mocht zelf kiezen welk standpunt hij wou neerpennen of hij moest een voorafgekozen standpunt kiezen en het waren ofwel pro-Castro, ofwel anti-Castro. De studenten beslisten dat de schrijver wiens standpunt zelfgekozen was, een weerspiegeling was van zijn echte mening. Maar ook in de conditie waar ze hun standpunt niet mochten kiezen, besloten ze dat het een weerspiegeling was van hun gedachten.

Experiment 2: 5 studenten werden opgedeeld; 2 chefs en 3 ondergeschikten. De chefs moesten 'belangrijke keuzes' maken en documenten doornemen, brieven dicteren, enz. De ondergeschikten kregen eerder simpele taken zoals alfabetiseren en formulieren invullen. Nadien bleek dat het beeld dat de ondergeschikten zich vormden van de chefs veel positiever was dan dat van hun collega's.

De chefs wisten dat ze in een bevoorrechte positie was en op hun oordeel had de attributiefout nauwelijks effect.

## **MOGELIJKE VERANDERINGEN VAN ATTRIBUTIE;**

**Bij een gebrek aan voldoende informatie, vallen we soms terug op verklaringsschema's.**

(schema als gatenvuller)

### *Het meervoudig-noodzakelijk schema*

Wanneer een gedrag als zo ongewoon of extreem voorkomt dat we de logische oorzaak als ontoereikend ervaren, gaan we soms zelf op zoek naar verklaringen. Soms verzinnen we zelfs iets om het gedrag toch maar te kunnen verklaren.

### *Het meervoudig-voldoende verklaringsschema*

De neiging om een interne attributie volledig opzij te schuiven of veel minder gewicht toe te kennen, op het moment dat er andere verklaringen opduiken.

### *Gevolgen van het gedrag*

Een gedrag dat we extern zouden attribueren, wordt ineens intern geattribueerd, vanaf het moment dat het blijkt dat het zwaarwichtige gevolgen met zich meebrengt.

Experiment: Studenten hoorden een verhaal van iemand die de handrem was vergeten op te zetten op een helling. 3 condities:

- 1) De auto botste tegen een boom en veroorzaakte verder geen hinder.
- 2) De auto smakte tegen een stilstaande auto, veroorzaakte vrij veel schade.
- 3) De auto vloog een etalage in en verwondde een kind en een winkelier.

Het bleek dat de attributies telkens meer intern waren, hoe erger het gevolg. Bij conditie 1 "kon het met iedereen gebeuren". En bij conditie 3 "moeten ze die chauffeur verbieden om ooit nog op de weg te komen!"

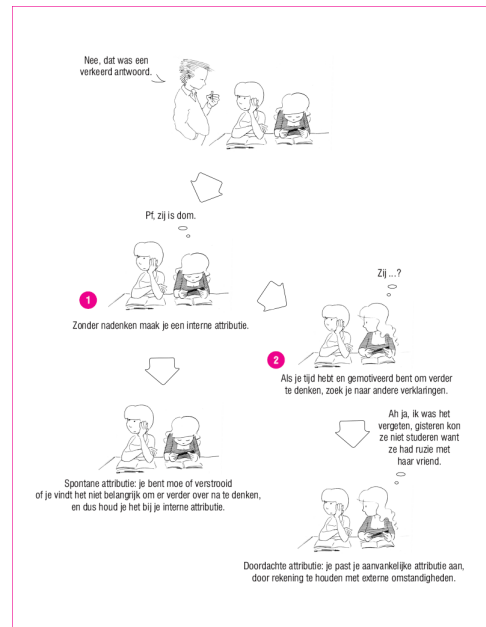
## Gevoelens en vooroordelen

Een leraar legt iets uit aan een leerling die er niets van begreep.  
Tegen de examens stelt hij vast dat de leerling het nog niet snapt  
=> interne attributie => hij zal wel gewoon dom zijn.  
OF: Tegen de examens stelt hij vast dat hij het wél snapt  
=> Hij heeft het gewoon goed uitgelegd, daarom snapt hij het nu  
=> externe attributie => Het ligt aan mijn goede verklaring.

### Het corrigeren van voorbarige conclusies

#### Tweestappenmodel van het attributieproces

=> Meestal gaan we niet verder dan een verklaring voor het gedrag intern te plaatsen, bij de persoon zelf. (Stap 1)  
Alleen wanneer we er voldoende tijd en energie in investeren, volgt er een tweede stap. Dan gaan we ook de situatie in aanmerking nemen en kan het tot een meer doordacht oordeel komen. (2) <= Doordachte attributie, dus geen spontane attributie.



Experiment: Studenten lezen een essay ivm de 11 september-aanslagen. Er waren 4 condities.

- Anti-daders/eigen mening
- Anti-Amerika/eigen mening
- Anti-daders/gedwongen om een bepaald standpunt aan te nemen
- Anti-Amerika/gedwongen om een bepaald standpunt aan te nemen

Het bleek dat wanneer de naam van de schrijver John Miller was, steeds werd geoordeeld dat hij zijn eigen standpunt neerpande. Maar wanneer het Mohammed Fatah was, vond men het belangrijk om rekening te houden met de vraag of hij gedwongen was een standpunt aan te nemen. Om geen anti-moslimhouding te hebben, vonden ze het belangrijk om doordacht te attribueren.

### 2.2.3 Het samenvoegen van de verschillende deelindrukken

#### Een geheel dat meer is dan de som van de delen

Impliciete persoonlijkheidstheorie: Centrale trekken zoals 'warm' en 'koel' brengen een hele reeks andere eigenschappen met zich mee.

Halo-effect : Het feit dat een woord zoals 'warm', woorden zoals joviaal, open en humoristisch met zich meebrengt.

Hoornseffect: Woorden zoals 'koel' brengen afstandelijk, pessimistisch, enz. met zich mee.

Experiment: Studenten krijgen een gastdocent die beschreven wordt als Warm "+ een aantal eigenschappen" of (conditie 2) Koud "+ een aantal eigenschappen". Door alleen dat woordje te vervangen, werd er een heel andere verwachting gemaakt. 56% van de klas deed actief mee aan de discussie in de eerste conditie. In de tweede conditie alleen 32%.

#### Gebaseerd op de interacties tussen de deelindrukken

Indrukken worden niet simpelweg met elkaar opgeteld. Ze interageren, zodat ze meer betekenis krijgen.

Experiment: 2 groepen studenten krijgen een reeks eigenschappen te horen over iemand. Ze moeten hem beoordelen. Groep 1 krijgt Intelligent, vlijtig, impulsief, kritisch, koppig en jaloers. Groep 2 krijgt diezelfde eigenschappen, maar achterstevoren.

Resultaat? Groep 1 beoordeelt de persoon veel positiever dan groep 2.

### *Sommige deelindrukken krijgen meer gewicht dan andere*

**Primacy-effect:** Van zodra iemand vindt dat hij genoeg heeft gehoord over iemand om over hem te oordelen, zal zijn motivatie om nog meer aandacht te geven eraan afnemen. Primacy => Door de eerste indruk wordt er een stempel gedrukt op het totale beeld.

**Recency-effect:** De laatste stukjes informatie kunnen nog een speciale invloed hebben. Dit is vooral waar wanneer er weinig tijd verloopt tussen de laatst aangeboden informatie en het uitspreken van een oordeel.

**‘Negatieve’ indrukken:** Hebben meer invloed op het totaalbeeld dan positieve indrukken. Normaal verwacht je dat iemand zich gedraagt volgens de normen, enig gedrag dat eruit springt, zal veel meer in het oog komen.

### *De hardnekkigheid van een gevormd oordeel*

**Perseverantie-effect:** Ook al komt er tegenstrijdige informatie binnen over datgene waar je net een oordeel over gemaakt hebt, is het heel moeilijk om nog te veranderen. Een gevormd idee blijft doorwerken.

**Experiment:** Studenten werden in een rechtszaal gestoken. Iemand werd veroordeeld, in de eerste conditie met een minimum aan bewijzen (slechts 18% vond hem schuldig), in de tweede was er een ooggetuige, dus waren er meer mensen die hem schuldig vonden. (72%) In een derde groep (die dezelfde informatie kreeg als groep 2) werd er net voor het einde vermeld dat de verklaring van de ooggetuige waardeloos was, hij had zijn bril niet op. Toch bleef de percentage van de juryleden die hem schuldig vonden hoog. (68%)

### *Self-fulfilling prophecy, zichzelf vervullende voorspelling*

Verwachtingen die van we iemand koesteren worden waarheid doordat die persoon reageert op de manier waarop wij gedragingen bij hem uitlokken.

**Experiment:** Interviewers werden geobserveerd in de manier waarop ze met blanke en zwarte sollicitanten omgingen. Ze waren geslotener tegen zwarten, en duidelijk minder geïnteresseerd.

In een tweede deel van de experiment werden de interviewers getraind om de (allemaal blanke) proefpersonen ofwel afstandelijk (zoals de zwarte) ofwel met een positieve ingesteldheid.

Wat bleek? De mensen die ‘als zwarten’ behandeld werden, presteerden duidelijk minder, deden het beduidend slechter in de interviews.

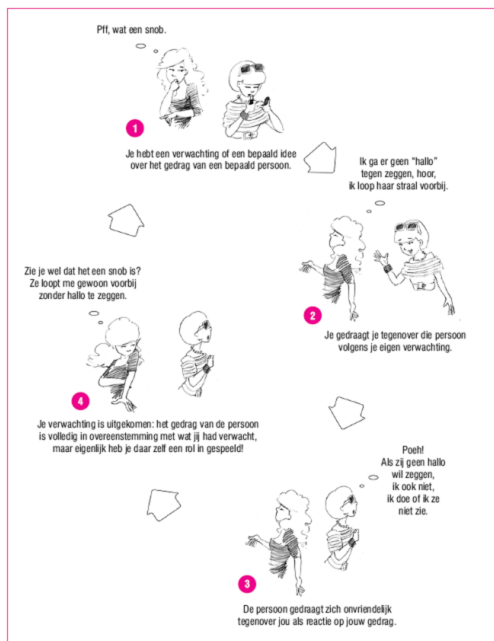
We besluiten hieruit dat minderheden niet minder capaciteiten hebben, maar minder gunstig presteren doordat ze door anderen op een negatieve manier bejegend worden.

Zie **Rosenthal & Jacobson** in de namenlijst voor de Pygmalion-effect in een klaslokaal.

### *Het inpassen van tegenstrijdige info*

Tegenstrijdige informatie wordt vaak ofwel gewoon genegeerd, ofwel ‘in het plaatje’ gepast van het oordeel dat geveld is.

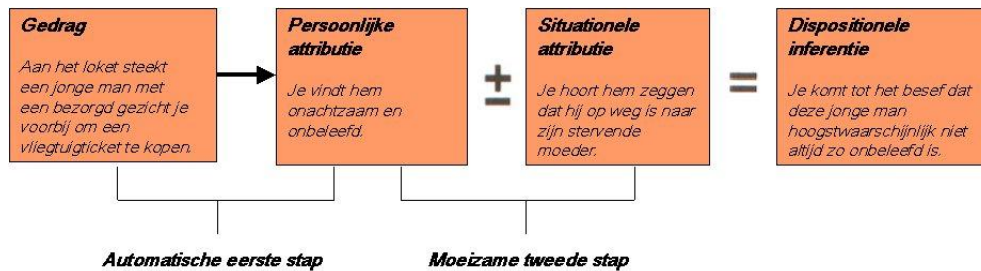
=> Een loodgieter dat naar klassieke muziek luistert? Het zal wel die ‘zachte klassieke muziek zijn’ dat



iedereen graag hoort.

Soms is er zoveel tegenstrijdige informatie dat men zijn mening moet herzien en de vroegere informatie als onbelangrijk wordt gezien.

Dit gebeurt, niet na een hoeveelheid contact, maar na een grote variatie van situaties waarin het object van oordeel zich bevindt.



### 2.3 Hoe tot een meer getrouw beeld van iemand komen

In de drukte van het alledaags leven zijn we vaak niet in staat om in de vloed van alle stimuli dat op ons afkomen, een degelijke filtering te maken en een fatsoenlijke verwerking te komen van datgene wat wel wordt opgevangen. Dit is in sommige culturen anders.

Experiment: Indiase studenten zijn veel meer bereid om externe te attribueren dan Amerikaanse studenten. Geld wordt niet gestolen, het kan misschien een onvereffende schuld zijn of de dief kan werkloos zijn. Een advocaat die op weg naar de rechtbank iemand naar het ziekenhuis brengt en daar niet wacht op de dokter, die heeft waarschijnlijk een belangrijke zaak te pleiten of hij heeft misschien gezien dat de verwondingen niet zo erg zijn.

In het Oosten hebben de mensen eveneens oog voor externe factoren, als voor interne. Dat komt door een fundamenteel verschil in mensopvatting binnen de westerse en de oosterse cultuur. Het Westen zweert bij individuele vrijheid en verantwoordelijkheid, terwijl in de Aziatische landen de klemtoon eerder ligt in de groepsidentiteit. (collectivisme, dus geen individualisme)

Dit gedrag blijkt aangeleerd te zijn vanaf een bepaalde leeftijd. Mensen zijn dus in staat om tegen de vertekeningen te werken die ze maken bij de oordeelsvorming.

Experiment 2: 2 groepen kregen informatie over een persoon over 2 paragrafen. In de eerste was hij extravert, in de tweede introvert. De twee groepen kregen de paragrafen in een verschillende volgorde. Door het primacy-effect zagen ze dat de ene groep de persoon introvert vond en de andere extravert. Een derde groep kreeg dezelfde informatie, maar werd verteld om niet te snel te oordelen over die persoon. Daardoor wisten ze een vrij evenwichtig oordeel over hem te vormen.