

Sociale Psychologie

Hoofdstuk 5

Wat zijn attitudes?

- houding, waardering, instelling
- over mensen, dieren, dingen, ideeën, uitspraken
- evaluatief: pro-contra, positief-negatief of neutraal!

Officieel: attitudes zijn gevoelsgeladen oordelen die we over iets of iemand hebben. Ze verschillen qua 'richting' (positief / negatief) en qua 'intensiteit' (kennis=>vriend)

Componenten van attitudes?

- affectief (A)
- conatief (B)
- cognitief (C)

Volgens Allport zijn attitudes : 'meest essentiële begrip in de sociale psychologie'.

5.1 Ontstaan van attitudes

5.1.1 Aangeboren gevoeligheden

Soms hoeven mensen niet lang na te denken om attitudes te hebben over iets. Sommige prikkels zijn 'aangeboren', in de zin dat ze als prettig ervaren worden binnen zintuiglijke marges. Denk aan de t° van water of volume van muziek.

5.1.2 Beredeneerde afwegingen

Iets dat mij bevalt, zal ik vaker doen. Iets dat mij niet aanstond, zal ik links laten liggen.

Zie de theorie van beredeneerd gedrag van Fishbein en Azjen in de namenlijst.

5.1.3 Conditionering

- de botjes : Experiment: Mensen werden zoals Pavlovhonden geconditioneerd om seksuele opwindning te voelen telkens ze met een foto van 'botjes' geconfronteerd werden.
- overt en covert behaviour : Overt behaviour : Gedrag, alles wat zich 'buitenhuids' afspeelt.
Covert : emotioneel, psychologisch gedrag. Alles wat zich 'binnenhuids' afspeelt.
- Operante conditionering: Associatie van bepaald gedrag met gepaste beloning.

5.1.4 Gewenning en het effect van loutere blootstelling

Gewenning (habituatie): Zie Zajonc in de namenlijst.

- product placement : Een merkproduct wordt onopvallend in beeld geplaatst tijdens een spannende film of sportevenement, men zal daarna dat merk associëren aan positieve gevoelens. Men krijgt dan een positieve attitude tegenover dat product.
- plafondeffect : Na een bepaalde hoeveelheid van blootstellingen aan relatief neutrale stimuli, wordt er een grens bereikt, waarna de attitude niet meer verbetert, ook al stel je het nog eens voor.
- neutrale prikkels : Zie plafondeffect. Opmerking: sommige negatieve stimuli kunnen op den duur ook neutraal en zelfs positief worden, hangt van blootstelling.
- overschaduwing : Het aanbidingseffect is niet meer duidelijk zichtbaar, omdat het te zeer geassocieerd wordt met negatieve contextgevoelens.

5.1.5 Sociaal leren

Sociaal leren: Zie Bandura in de namenlijst.

5.3 Attitudes en gedrag

5.3.1 Invloed van de attitudes op het gedrag

Logisch: onze attitude bepaalt welk gedrag we zullen stellen.

Realiteit: **ons gedrag is lang niet altijd in overeenstemming met onze attitude.**

Waarom is er een gebrek aan overeenstemming tussen attitude en gedrag?

- attitudemeting:

Attitudes worden te algemeen bekeken => wie heeft er nu iets tegen dierenwelzijn?

Of, attitudes worden te specifiek gezien => Wie van dieren houdt, houdt ook van mensen. Zo'n uitspraak klopt vaak niet.

Of er is een verschil tussen bewuste en onbewuste(of impliciete) attitudes.

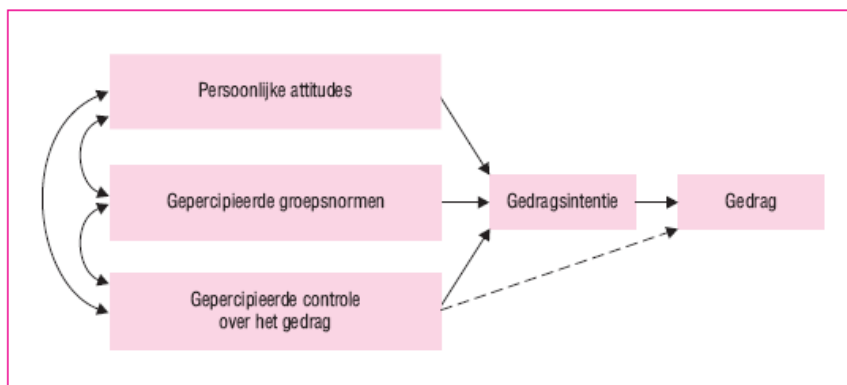
=> Iemand zonder spinnenfobie dat ook schrikt van een spin.

- sociale normen: Je wilt sommige dingen wel doen, maar het gebeurt niet omdat het gedrag als niet passend wordt ervaren door de 'sociale normen'.

- hindernissen : Praktische problemen die ertussen komen.

=> Ik wil gaan joggen maar heb geen deftige loopschoenen. Enz.

- theorie van het berekeneerd gedrag: Zie Fishbein & Azjen in de namenlijst.



5.3.2 Invloed van het gedrag op de attitudes

Niet: attitude leidt tot gedrag, *wel:* gedrag leidt tot attitudeverandering.

Psychodramazitting van Moreno

Moreno liet mensen een rollenspel spelen in zijn therapie. Bijvoorbeeld iemand die heel bang is van spinnen liet hij een rol spelen van iemand die van spinnen houdt. De persoon (die bang is van spinnen) speelt deze rol en ziet zichzelf met spinnen omgaan, hierdoor verandert zijn attitude tegenover die spinnen. (Gedrag leidt tot attitudeverandering)

Heider: Zie intro Festinger in de namenlijst.

=> De balanstheorie van Heider (die in hoofdstuk 2 zijn sociale attributietheorie inlaste) stelt dat:

Mensen streven ernaar hun attitudes met betrekking tot objecten die met elkaar in verband staan, zo goed mogelijk onderling in harmonie (balans) te brengen.

=> Een vriend vrijt met een meisje dat jij niet zo tof vindt. Ofwel verander je je attitude ten opzichte van het meisje. Ofwel ga je je vriend ook uit de weg. Zo blijft alles in balans, en zijn er geen confrontaties tussen attitudes.

Festinger: cognitieve dissonantietheorie!

Zie Festinger in de namenlijst.

Participerende observatie: het "Mrs Keech"-geval

Festinger zag dat een vrouw mensen naar haar huis riep om 'de ramp' te voorkomen. Hij ging mee. Op een bepaald uur moest de ramp gebeuren, het gebeurde niet. De vrouw zegt dan (om cognitieve dissonantie te voorkomen): Ik heb net een bericht gekregen dat de ramp niet is gebeurd omdat wij hier zijn samengekomen!

=> Iedereen met een grote dissonantie stemt daarmee in.

Daarna probeerden ze meer mensen te rekruteren, omdat ze dachten dat met hoe meer mensen ze waren, hoe kleiner de kans was dat ze ongelijk konden hebben. Dit deden ze om het gekneusde vertrouwen te herstellen.