

Sociale Psychologie

Hoofdstuk 6

6.1 Hoe normen ontstaan

Sommige normen worden vanaf een kleine kring opgelegd tot de hele groep (*top-down*), andere zijn het resultaat van een langzaam rijpende consensus binnen de groep. (*bottom-up*)

6.1.1 Van bovenaf opgelegde normen

Die vinden we vaak terug in de hiërarchische groepen, zoals een gezinshoofd die dicteert hoe het moet. Zelfs in groepen waar dit geen traditie is, kan het vaak gebeuren dat er soms een norm moet zijn, waar iedereen aan moet gehoorzamen.

6.1.2 Normen die binnen de groep zelf ontstaan

Sommige normen verschijnen pas na langdurig overleg, andere spontaan en vaak onbewust. Zoals in het experiment van Sherif (Zie Sherif in de namenlijst).

6.2 Impact van sociale normen op de groepsleden

6.2.1 Conformeren aan een groepsnorm

Conformeren : Aanpassing, de neiging om gedrag, gevoelens, ... aan te passen aan dat van een groep zonder dat vanuit deze groep enige *rechtstreekse* druk of dwang wordt uitgeoefend.

We behandelen de vraag niet of conformisme goed of slecht is. We proberen wél redenen te achterhalen waarom mensen conform gedrag stellen.

Zie Asch in de namenlijst.

Waarom conformeert men?

Ze kiezen ofwel voor de normatieve beïnvloeding (Anders hoor ik er niet bij, ik durf niet in te gaan tegen de druk van de anderen) of voor de informatieve beïnvloeding (Zij weten het waarschijnlijk beter, aangezien ze allemaal zo antwoorden?)

In de eerste soort spreken we eerder van druk om toe te geven (*reasons to comply*) en in het tweede van redenen om akkoord te gaan (*reasons to agree*).

De beïnvloedbaarheid van getuigen? Motieven! (Baron et al.)

Experiment: Een deelnemer wordt tussen 3 pseudo's geplaatst. Ze moesten iemand uit een line-up halen. Het maakte niet uit of (conditie 1) ze de foto maar vluchtig te zien kregen, of langdurig (conditie 2), de hoeveelheden conformisme waren min of meer gelijk (33 & 35%). Pas toen de proefleiders zeiden dat het heel belangrijk was en dat de persoon die het juist had \$20 kon verdienen, was er een verschil. In conditie 1 werd de informatieve beïnvloeding toegepast, omdat ze het niet zeker wisten. Daar steeg het conformisme naar 51%. In conditie 2 zakte het normatieve conformisme naar 16%.

Kenmerken van de groep? Plafondeffect!

Na ongeveer 3 à 4 personen wordt er een plafondeffect bereikt bij proefpersonen qua conformisme. Dit is enkel van toepassing als er publiek stelling genomen wordt.

Unanimiteit? Sociale steun! (Allen en Levine)

Zodra een lid van de meerderheid een afwijkende mening verkondigt, daalt de hoeveelheid conformisme, aanzienlijk. De juistheid van zijn mening maakt dan weinig toe. Uit zijn dissidentie putten mensen moed.

Groepscohesie?

De druk op devianten neemt toe naarmate de groepsleden zich meer met elkaar verbonden voelen.

Kenmerken van de situatie? Wenselijke en feitelijke norm! (Cialdini et al.)

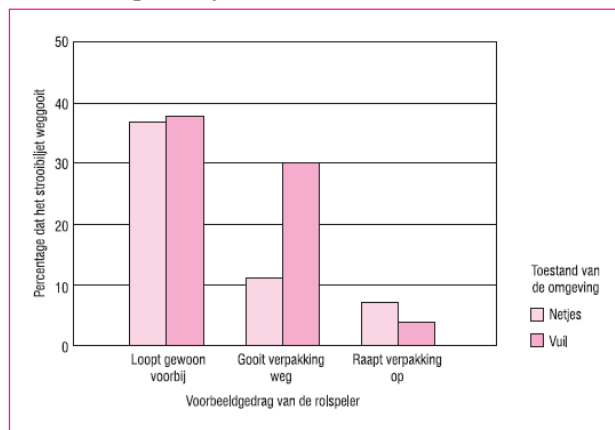
Injunctieve norm: Hoe men zich zou moeten gedragen.

Descriptieve norm: Hoe men zich in werkelijkheid bezig ziet.

Indien men gedrag wil veranderen, moet men zich focussen op de injunctieve norm.

Experiment: Een persoon zag een rolspeeler in een garage ofwel voorbijwandelen (conditie 1) ofwel een papiertje weggooien (conditie 2) ofwel een papiertje oprapen en deponeren (conditie 3).

Dit kon gebeuren in ofwel een nette (1a-2a-3a) ofwel in een vuile garage (1b-2b-3b). Dan kwam de persoon een strooibiljetje tegen op zijn eigen auto. **Resultaat?** In 1a en 1b maakt het weinig verschil uit. In 2a en 2b is er een groot verschil, het slechte voorbeeld dat de rolspeeler gaf doet de persoon denken aan de injunctieve norm (wat een viezerik!) en daarom gooit hij het niet weg (in de nette garage). In de vuile garage maakt het hem weinig uit of hij nu vervuult of niet. In 3a en 3b blijkt dat door het gedrag van de rolspeeler het meest is ingewerkt op de injunctieve norm, de hoeveelheid vervuiling is aanzienlijk gedaald in de vuile en in de nette condities.



Kenmerken van het individu?

Hoewel de discrepanties zeer miniem zijn, stellen we vast dat er globaal iets meer conformisme is bij de mensen met geringe egosterkte en zelfwaardering, evenals bij individuen met autoritaire neigingen en een beperkt aantal, eerder oppervlakkige contacten.

6.2.2 Inwilligen van een verzoek

Voet tussen de deur (Freedman en Fraser)

Iemand eerst laten instemmen met een klein verzoek, om daarna een nét iets groter verzoek te doen.

Dit creëert cognitieve dissonantie bij de persoon indien hij dat weigert, waarom A zeggen en geen B?

Deur in het gezicht (Cialdini)

Een onredelijk groot verzoek te doen, en, nadat die geweigerd wordt, het origineel verzoek te doen.

Dit zorgt ervoor dat de persoon zich schuldig voelt en uiteindelijk toegeeft, aangezien 'hij toch al heeft moeten afzien van zijn verzoek'.

Eens de bal aan het rollen is

Een te lage kostprijs geven van het verzoek en, wanneer mensen toegeven, het wat verhogen.

=> "Ik moet mijn oma in het een ziekenhuis bezoeken, blijft u hier bij mijn hondje? Ok? Ja het gaat een half uurtje duren."

6.2.3 Gehoorzamen aan een bevel

Zie Milgram in de namenlijst.

Gehoorzaamheid: expliciete sociale beïnvloeding.

Waarom gehoorzaamt men?

Men is van nature geneigd om groepen te vormen en daarin hiërarchische structuren aan te brengen, die gerespecteerd moeten worden.

Invloed op het gedrag door een autoriteit, door rechtstreekse dwang of druk uit te voeren.

De invloed die andere mensen op ons uitvoeren waardoor we gedrag stellen dat we uit onszelf niet zouden stellen.

De eigen morele code opzij zetten om enkel nog te functioneren als uitvoerder van een bevel of een opgelegde taakomschrijving.

Verklaringen?

Het ligt aan de persoonlijkheid

Heeft er weinig mee te maken.

De rol van het slachtoffer

zintuiglijke nabijheid manipuleren: Heeft een groot effect.

Aanraking: Maakt niet zoveel uit.

De rol van de autoriteit

fysieke nabijheid manipuleren: Heeft een groot effect.

bevel van gewone deelnemer: Heeft een groot effect.

De rol van de context

buiten de universiteit: Zal iets minderen, maar nog steeds niet significant.

De rol van de procedure.

Niets zal effectief veranderen, zolang de bevelvoerder standhoudt.

De rol van de groepsdruk.

Indien er mensen op voorhand stoppen, zullen de proefpersonen profiteren en ook op voorhand proberen te stoppen.