De psychologische betekenis van macht en onmacht

**Macht=**

het vermogen om invloed uit te oefenen op het gedrag van anderen

**Autosociale macht=**

het vermogen om invloed uit te oefenen op het eigen gedrag

beheersen en beheerst worden: instrumenteel leren

**instrumenteel gedrag=**

mensen tonen een gedrag dat invloed heeft op de gebeurtenissen in hun omgeving

**instrumenteel /opperante conditionering/leren=**

je neemt waar dat bepaalde gebeurtenissen veranderen door je gedrag

als je je op een bepaalde manier gedraagt kunnen de uitkomsten appetitief zijn (positief) of aversief (negatief)

🡪mensen oefenen met operant gedrag dus macht uit over hun omgeving maar de omgeving ook over het individu want je past je gedrag aan naargelang de positieve of negatieve gevolgen ervan.

Soorten versterkers en straffen

**Appetitief gevolg=** Versterker of bekrachtiger

Dit kan betekenen dat een appetitief gevolg toeneemt🡪positieve versterker

Dit kan betekenen dat een aversief gevolg afneemt🡪 negatieve versterker

**Aversief gevolg=** straf

Dit kan betekenen dat een appetitief gevolg afneemt🡪positieve straf

Dit kan betekenen dat een aversief gevolg toeneemt🡪negatieve straf

Versterkers en straffen kunnen primair en secundair zijn

**Primair:** ze hebben te maken met een biologische behoeftetoestand (eten), deze verliezen snel hun kracht nadat ze ‘bevredigd zijn’

**Secundair:** dit leerproces kan over een lange tijd verstreken zijn of in een korte context, zelfs in 1 gesprek (compliment)

(onderzoek insko p 73)

**Zelfbeschrijvingen**

* ook onderhevig aan instrumenteel leren
* hangen af van de gevolgen die ze in het verleden hadden
* bij zelfbeschrijvingen kunnen andere versterkers/straffen optreden dan de versterkers/straffen op gedrag. Hierdoor komt er een verschil tussen wat mensen zeggen over hun gedrag en hoe het werkelijk is.

Rol van contingentie en contiguïteit

**Er is contingentie als:**

De kans dat de versterker/straf optreed is groter bij vertonen van het gedrag.

**Perfecte contingentie(samenhang)=**

Het gedrag leid altijd tot een versterker/straf en de versterker of straf komt niet voor zonde het gedrag.

**Niet-perfecte contingentie=**

Het gedrag kan ook optreden zonder de versterker/straf of omgekeerd

**Geen contingentie=**

De persoon leert niks en veranderd dus ook zijn gedrag niet

Uitzonderingen:

* de persoon denkt dat er een contingentie is die er eigenlijk niet is🡪 gedrag kan veranderen
* de persoon neemt waar dat er geen contingentie is 🡪 gedrag kan veranderen

**propositioneel leren=**

leren d.m.v. wat wordt meegedeeld

🡸🡺 meer gedragsveranderingen bij instrumenteel leren

**contiguïteit=**

wanneer een versterker/straf sneller op een gedrag volgt gaat het instrumenteel leren beter gaan.

**Gedrag met versterkers en straffen=**

We kiezen voor het gedrag waarvan de eerste gevolgen de sterkste invloed hebben

Contiguïteit kan een effect hebben op de contingentie:

Hoe sneller een gedrag gevolg wordt door een versterker of straf, hoe beter de persoon de contingentie/samenhang ervan zal zien.

Versterkers versus straffen?

**Versterkers zouden beter zijn dan straffen.**

Versterkers bevatten meer informatie 🡪 je weet welk gedrag je moet aannemen om tot wenselijke uitkomsten te komen

Straffen bevatten minder informatie🡪 je weet wat fout is maar je weet nog niet welk gedrag juist zou zijn.

**Aangeleerde machteloosheid=**

Als je gedrag meermaals achter elkaar bestraft wordt, altijd opnieuw

**Emotionele reacties** :

* zijn sterker bij straffen dan bij versterkers
* en zijn soms negatieve emotionele reacties. Waardoor men dit als problematisch gaat beschouwen.

Bij sociale straffen:

* De persoon denkt dat het niet alleen een afkeuring is op zijn gedrag maar ook op hem als individu
* De verhouding tussen straffer en bestrafte kan verstoord worden

Versterkers treden sneller op na een gedrag dan straffen. Omdat het langer duurt voordat een omgeving door heeft dat iemand iets fout gedaan heeft.

Mensen gaan ook vaak pas straffen als het echt te erg wordt. 🡪 straffen vertonen minder contingentie met het gedrag.

Straffen zijn niet altijd een straf voor het individu, het is ook een vorm van aandacht(versterker)

**Straffen beter dan versterkers bij sociale normen/regels/wetten**

🡪 sociale versterker is een waardering maar zegt niet dat dat gedrag verplicht is.

🡪 sociale straf toont dat het gedrag niet mag.

🡪Vb. Door rood rijden bestraft, en niet iedereen die stopt voor rood beloond

(experiment Mulder p 79-81)

strategisch leren en afleren?

Principes van instrumenteel leren kunne gebruikt worden om bepaalde gedragingen te verminderen of te doen toenemen, als ze niet van zelfsprekend zijn.

**Uitdoving=**

Als het individu waarneemt dat de contingentie tussen het gedrag en de versterker/straf verdwijnt, gaat het gedrag minder vertoond worden.

🡪 als er een perfecte contingentie was zal het wegvallen ervan snel opvallen

🡪 was er geen perfecte contingentie zal het niet zo hard opvallen.

Uitdoving is vaak **per ongeluk**:

De persoon die versterkers of straffen uitdeelt kan hiermee stoppen uit tevredenheid of omdat het onmogelijk is de straffen/versterkers vol te houden.

🡺 een gedrag zo lang te versterken of bestraffen dat het wel/niet vertonen ervan een gewoonte wordt, en zelfs eigen versterkers meebrengt. Vb. Zachter rijden om boetes te vermijden en dan beseffen dat het een heel relaxte rijstijl is.

Straffen en beloningen die rechtstreeks met een gedrag verbonden zijn, zijn moeilijk te veranderen. Er zijn wel ingrepen mogelijk in de versterking en bestraffingscontingenties. 🡪 er kunnen versterkers worden toegevoegd aan het te bevorderen gedrag of straffen toegevoegd worden bij concurrerende gedragingen.

🡪Vb. Wie goed wil studeren kan een studieclubje opstarten zodat gezelligheid niet moet inboeten voor studeren.

**Probleemgedrag verminderen door ander gedrag te versterken:**

Als je een versterkingscontingentie van een probleemgedrag moeilijk kan veranderen,

Kan je het gedrag verminderen doordat als er een ander gedrag aanwezig is ( deze 2 gedragingen kunnen niet samen voorvallen), en waarvan de versterkingscontingentie wel te beïnvloeden valt.

Beperkingen en valkuilen: Discriminatieve prikkels, S-Deltas, de beloon- en bestrafbaarheid van gedrag.

Soms brengt een gedrag niet onder eender welke voorwaarde een gevolg met zich mee, maar enkel onder bepaalde voorwaarden.

**Discriminatieve prikkel (SD)=**

Een prikkel die zegt dat in een bepaalde situatie een bepaalde versterking of bestraffingscontingentie geldt.

**S-Delta=**

Een prikkel die aangeeft dat de contingentie tussen het gedrag en de veranderingen niet geldt.

Soms treden er **onbedoelde discriminatieve prikkels en S-Delta’s** op.

🡪 valkuil bij toepassingen van instrumentele leerprincipes in organisaties en samenlevingen.

🡪Vb. Medewerkers weten dat als de preventieadviseur aanwezig(SD) is, ze een kans kunnen maken op een bonus dus dat ze de manier van werken moeten aanpassen. Als deze niet aanwezig is (S-Delta) dan maakt het niet uit hoe ik werk.

**Beperking van straffen en versterkers=**

* Ze kunnen alleen rechtstreeks invloed hebben op overt gedrag.(zichtbaar gedrag)
* Men denkt vaak dat overte gedragingen de uitingen zijn van coverte gedragingen. En zo wil men door versterkers/straffen dat een bepaald covert gedrag toeneemt of afneemt.
* Probleem:

🡪de goedheid van het leerproces hangt af van het feit dat het overte gedrag het coverte gedrag weerspiegelt of niet.

🡪Als het overte gedrag ook op een andere manier kan bekomen worden dan door het coverte gedrag, gevaar dat het coverte gedrag niet beïnvloed wordt

**VB**: als een organisatie met het belonen van bepaalde gedragingen, die gedragingen wil bevorderen, zonder een onderliggend gedrag te beïnvloeden, zijn er gevaren verbonden aan prestatiebeloningen

**Mensen kunnen zich even goed inspannen voor dingen die ze zelf leuk vinden als voor dingen waar beloningen of straffen aan verbonden zijn.**

🡪 een beloningssysteem doet mensen wel vergeten dat ze het gedrag ooit gewoon zelf leuk vonden. Als het beloningssysteem wegvalt, vallen ook de straffen en beloningen weg. Dan wil iemand een taak niet meer doen die hij eerst wel met plezier deed.

Macht als middel en doel op zich: een lastig te onderzoeken kwestie

Met instrumentele conditionering kunnen we macht uitoefenen op de omgeving.

Wie de eigen interne en externe situatie kan controleren, kan die macht gebruiken om aangename ervaringen te maximaliseren en onaangename te minimaliseren.

Mensen kunnen via instrumentele conditionering dus hun omgeving aangenaam maken, die ervaring van controleerbaarheid wordt dus positief gewaardeerd.

Het is mogelijk dat iets voor plezier zorgt, maar dat de afwezigheid of zelfs het tegenovergestelde ervan geen lijden veroorzaakt.

Ik doe het niet voor de macht

De beperkingen van zelfbeschrijvingen treden nog harder op in de context van onderzoek over macht en onmacht.

Het wordt wel aanvaard als iemand naar macht streeft om doelen te bereiken, maar niet als het een doel op zich is van iemand.

Maar meestal weten mensen niet hoe belangrijk macht voor hun is, zodat ze dat ook niet kunnen meedelen als er hen naar gevraagd wordt.

Sociale macht heeft voor de meeste mensen geen waarde, tenzij als middel om andere doelen te bereiken.

Mensen vinden autosociale macht belangrijker dan sociale macht.

Bij autosociale macht zou onmacht een straf zijn, maar macht geen versterker.

Bij verschillende sociale groepen is de afkeuring van streven naar macht anders.

**(Onderzoek Okimoto en Brescoli pagina 89-91)**

keuzes , gedragsveranderingen en expressief gedrag

als we de voorkeur van mensen van macht versus onmacht willen nagaan, kunnen we onderzoeken of macht prettig en onmacht onprettig is door gedragingen te laten volgen door ervaringen van macht of onmacht. De mate waarin die gedragingen toenemen of afnemen geeft dan informatie over de betekenis van macht en onmacht voor de mensen.

Een onderzoeker kan ook verbaal en non-verbaal emotie-expressief gedrag bestuderen en daaruit afleiden welke emoties deelnemers ervaren.

De relevantie van onderzoek bij jonge kinderen

Bij volwassenen is macht een versterker en onmacht een straf, maar men weet niet of het over een primaire of secundaire versterker of straf gaat. 🡪 dit kan men nagaan door te kijken of macht en onmacht ook betekenis hebben bij personen waarbij ze niet op grond van eerdere leerprocessen een waarde gekregen hebben.

Het fijne van macht

Een aangeboren voorkeur voor macht

**Zie onderzoek Singh pagina 93-94**

**En onderzoek Voss en Homzie pagina 95**

Machtsgenoegen

De vraag of kiezen prettig is op zichzelf?

als het genot van het kiezen geassocieerd wordt met gebeurtenissen die samenhangen met die keuze, kan een prikkel aangenaam worden omdat hij een voorwerp was van een keuze.

**Onderzoek Leotti eb Delgado pagina 95-96**

🡺 Een prikkel wordt aangenaam omdat hij een voorwerp was van een keuze. Het is dus voldoende dat een prikkel samengaat met de ervaring van keuzevrijheid om die prikkel aantrekkelijker te maken.

**Onderzoek Watson en Ramey p 96-98**

🡺 macht is een primaire versterker.

**Volgens Leotti, Iyengar en Ochsner:**

wie geneigd is om zijn omgeving te bewerken, kan vaker datgene krijgen wat hij of zij nodig heeft en vaker of beter vermijden wat gevaarlijk of schadelijk is. 🡪 streven naar macht heeft dus een overlevingswaarde

macht als bescherming tegen gevolgen van aversieve prikkels

hebben we minder last van een aversieve prikkel als we de indruk hebben dat we er invloed over hebben?

🡪 de rol van subjectieve macht over een aversieve prikkel scheiden van de rol van veranderingen in de aversieve prikkel 🡪 mensen de indruk geven dat ze macht kunnen uitoefenen , maar hen verleiden om dat niet te doen

zie onderzoek Glass, Singer en Friedman p 98-100

en onderzoek Hage, Halpern en Moore p100-101

niet alleen macht over de aversieve prikkel zelf, maar zelf macht over de remedie tegen de aversieve prikkel kan invloed hebben op de mate waarop mensen onder de prikkel lijden.

**Zie onderzoek Rose, Geers, Rasisnski en Fowler p 102-104**

De gevolgen van onmacht

Is de ervaring van onmacht een primaire straf?

* Wat veroorzaakt een ervaring van onmacht?

🡪Toestand van onmacht of verlies van macht?

* In een onderzoek kan men iemand eerst macht geven en dan direct wegnemen waardoor er een direct machtsverlies is, als de ervaring langer duurt is er onmacht. (wat men niet gewend is om geen macht te kunnen uitoefenen)

Lijden onder machtsverlies

Vast stellen of een ervaring van onmacht een bron van lijden is?

**Onderzoek van DeCasper en Cartens pagina 105-107**

🡺 baby’s kunnen lijden onder het verlies van macht over een aversieve prikkel

**onderzoek Combrez, Eccleston, De Vlieger, Van Damme en De Clerq pagina 108-109**

**🡺** de ervaring van machtsverlies kan meer lijden veroorzaken dan een toestand van onmacht

Reactantie

**Reactantie=**

Wanneer er een verlies of bedreiging is van de macht, gaat men de bedreigde of aangetaste macht beschermen of herstellen.

**Sociale inperking=**

Mensen ervaren het grootste machtsverlies als ze het gevoel hebben dat anderen sociale macht uitoefenen over hen. Het gaat gepaard met het waarnemen van de macht van de ander 🡪 dit maakt het moeilijk.

Reactantie treed vooral op als er een ervaring van machtsverlies is in een context van sociale interacties

Als men zich in een toestand van reactantie bevindt, wil men *nog* meer macht ervaren.

Sommige gedragingen hebben meer waarneembare effecten

* omdat de gedragingen een sterk effect hebben
* omdat het effect zeer waarschijnlijk of zeer snel optreed

Vb. Als Silke geen schoenen krijg van mama gaat ze waarschijnlijk wenen.

**Agressief gedrag**

In sociale interacties is de kans groot dat agressief gedrag een sterkere machtservaring oplevert. 🡪reactantie vaak gepaard met agressie. Maar als de bron van bedreiging aanwezig is zal agressief gedrag ertegen geen ervaring van macht opleveren.

**Het door reactantie uitgelokte gedrag**

kan ook zijn omdat het individu wil tonen dat de poging van de beïnvloeding niet geslaagd is. 🡪 Vb niet doen wat de ander van je wilt. Soms doen mensen zelf het tegenovergestelde van wat gevraagd wordt, ookal komt het overeen met wat ze zelf ook zouden doen/willen. 🡺 het individu doe tiets dat hij eigenlijk niet wou 🡺 de ander heeft juist wel invloed

Aangeleerde machteloosheid

**Aangeleerde machteloosheid=**

Als een individu telkens weer onmacht ervaart

Onderzoek van Seligman en Maier p 111-113 bovenaan

🡺geleden hebben heeft geen nadelige gevolgen op het daarop volgende leergedrag. Dit leergedrag wordt alleen verstoord als het lijden veroorzaakt was door oncontroleerbare ervaringen. 🡺 ervaring van onmacht bij nare gebeurtenissen in het verleden zorgt voor een leerprobleem.

**Aangeleerde machteloosheidtheorie**

**Aangeleerde-machteloosheidssyndroom=**

3 problemen

1. motivatieprobleem: de persoon doet geen moeite meer om er achter te komen of gedragingen kunnen helpen om versterkers te verkrijgen en straffen te vermijden.
2. Cognitief/intellectueel probleem: als de persoon blootgesteld wordt aan situaties waarin het eigen gedrag een invloed heeft op versterkers of straffen, dan neemt de persoon die contingentie niet waar
3. Emotioneel probleem: de persoon voelt zich teneergeslagen en vertoont lichamelijke stressreacties

**Verschillen tussen onderzoek en theorie:**

1. de theorie is algemener dan het onderzoek; hij specifieert niet over at soort situaties het gaat
2. de gebruikte concepten zijn veel analytischer dan wat je op grond van bevindingen kunt verantwoorden; verschil tussen observeren dat honden na wat rondlopen zielig in een hoekje blijven liggen en stellen dat je dit gedrag kunt verklaren op basis van motivationeel, cognitief en emotioneel probleem.
3. In de theorie is een hypothetisch mechanisme gebruikt dat wel te onderzoeken is maar dat het nog niet geobserveerd was.

De theorie voldeed wel aan de voorwaarde dat er toetsbare hypothesen uit af te leiden waren. 🡪er konden voorspellingen gedaan worden over hoe personen zich zouden gedragen als de theorie klopt, en welke bevindingen de theorie zouden tegenspreken.

**vervolg onderzoek**

* Na de formulering van de theorie hebben ze hypothese-toetsend onderzoek gedaan om de 3 veronderstelde problemen te meten. Uit dit vervolgonderzoek bleek dat blootstelling aan oncontroleerbare prikkels tot apathie leidt, en een leerprobleem en emotionele problemen veroorzaakt.
* Aangeleerde machteloosheid kan ook optreden bij blootstelling aan aangename prikkels en is algemeen over soorten, metingen en prikkels
* Er werd vastgesteld dat de prikkels in de voorhandelingsfase en in de testfase niet identiek hoeven te zijn.

🡪Vb. in basisexperiment ging het in beide fasen over schokken die de proefdieren via hun poten kregen, in vervolgonderzoek werden in de 2 fasen verschillende prikkels gebruikt, met hetzelfde resultaat.

* De prikkels hoeven zelfs niet allebei appetitief of aversief te zijn.
* Het gedrag dat de dieren in de testfase moeten leren was ook anders dan het gedrag waarmee ze in de voorbehandelingsfase macht konden uitoefenen
* …

🡺het gaat er niet om met welk gedrag je macht hebt leren uitoefenen, maar om de ervaring van die macht

het onderzoek van DeCasper en Cartens toonde aan dat baby’s na een ervaring van machteloosheid tegenover een appetitieve prikkel niet meer leerden om die prikkel tot stand te brengen.

**Zie onderzoek Hiroto en Seligman p 116-118 bovenaan**

Niet alle elementen van de aangeleerde machteloosheidstheorie zijn getoetst in dit onderzoek:

* het waarnemen van afwezigheid van samenhang tussen gedrag en gevolgen daarvan
* de veralgemening van die perceptie/waarneming
* verwachting dat deze afwezigheid in de toekomst ook zal zijn

**gevolgen van ervaringen van macht/onmacht**

* opgeven of volhouden hangt af van eerdere ervaringen van onmacht
* ervaringen van onmacht zorgen dat de persoon in een onaangename toestand komt, hij gaat niet meer instrumenteel leren, dus zijn gedrag niet aanpassen.
* Het kan dus de volhouder zijn die verschillende keren wordt blootgesteld aan opeenvolgende ervaringen van onmacht en zo aangeleerde machteloosheid creëren.

Autosociale en sociale macht als communicerende vaten

* Sociale macht en autosociale macht zijn verschillend.
* Ze veroorzaken wel allebei een positief affect en een betere volharding bij taken
* Ze beïnvloeden elkaar ook; wie sociale macht heeft denkt vaak ook dat hij niet-sociale macht heeft.
* Er is ook een wisselwerking tussen het verlangen naar auto-sociale macht en sociale macht

**Zie onderzoek Inesi,.. p 120-121**

🡺 de confrontatie met sociale onmacht leidt tot een grotere waardering voor autosociale macht

🡺mensen hebben behoefte aan macht.

🡺Als de behoefte aan macht autosociaal bevredigd is, verlangen mensen minder naar sociale macht

🡺Als de behoefte aan macht op een sociale manier bevredigd is, verlangen ze minder naar autosociale macht.

Macht en onmacht in het ware leven

De machteloze want verwende mens

**Mishandeling door verwenning**

* Mensen die hun kinderen verwennen, brengen ze in een toestand waarin ze geen macht hebben over hun omgeving.( wat ze ook doen het zijn altijd appetitieve gevolgen)
* Hierdoor krijgen ze een aangeleerde machteloosheid
* de kinderen later minder in staat zijn om hun problemen op te lossen en uitdagingen aan te gaan.
* Deze ‘mishandeling’ is moeilijk waar te nemen omdat het emotionele probleem niet snel optreedt bij appetitieve prikkels. 🡪 minder reactantie

**Door de natuur verwend**

* kinderen die Bv bijna niks moeten doen om goede resultaten te halen
* wie altijd hard heeft moeten werken, heeft altijd macht ervaren over zijn resultaten
* in hoger onderwijs zal de 2e student gemotiveerd zoeken naar een goede studiemethode

🡺 het gaat erover of ze in het verleden macht hebben ervaren of niet

lekker niet doen wat wetgevers en hulpverleners zeggen

**reactantie**

* bij regelgeving kunnen wetten en regels iemands vrijheid beknotten. Dan kan men geneigd zijn om iets te doen dat volgens de regels niet mag.
* Regels en wetten kunnen gevolgd worden door sancties 🡪 als je ze overtreed is de uitkomst dus aversief(negatief)
* Veiligheidscampagnes gaan hun boodschap daarom zo verpakken dat ze zo weinig mogelijk reactantie kunnen uitlokken (het tegenovergestelde doen). 🡪 taalgebruik

Reactantie in gezondheidszorg

* gezondheidsproblemen beperken de auto-sociale en sociale macht
* daar bovenop moeten ze leefregels volgen (therapiesessies volgen)

🡪 dat kan als bijkomende bedreiging van de persoonlijke macht aanvoelen 🡺reactantie

* hierdoor kunnen ze agressie vertonen tegenover de hulpverleners of weigeren gezonde/nuttige richtlijnen te volgen

reactantie strategisch

Amnesty international ging in aanloop van de olympische spelen een radiospot maken waarin ze zeiden dat men op de olympische spelen in Rusland geen uitspraken mochten doen over homorechten, persvrijheid,… Als reactantie hierop gingen meer mensen de petitie tekenen op de site van amnesty international.

Werkstress, generatie-armoede en de lamledige werkloze

**werkstress**

Mensen die in hun werk meer vrijheid ervaren rapporteren minder stress dan mensen waarvan de invulling van hun werk door iemand anders bepaald wordt, vooral als ze verantwoording moeten afleggen en altijd geconfronteerd worden met de macht die de anderen over hem hebben. 🡪 mensen leiden er onder dat ze geen macht hebben over de planning en uitvoering van hun taken

Mensen die een verworven vorm van macht over hun werk moeten opgeven, kunnen meer stress ervaren dan mensen die nooit macht gehad hebben.

Maar als men mensen meer invloed en keuzevrijheid gaat geven op hun werk moet er altijd overwogen worden of ze die invloed en keuzevrijheid wel gaan kunnen handhaven

**Generatie-armoede**

Ouders die in armoede leven moedigen hun kinderen ook minder aan op school, als de kinderen daardoor mislukken hebben ze meer kans om ook in armoede terecht te komen.

Wie in het verleden heeft ervaren om werkloosheid of armoede niet te kunnen veranderen kan de indruk krijgen machteloos te staan tegenover de arbeidsmarkt en zo gedemotiveerd geraken om een baan te zoeken🡪 aangeleerde machteloosheid

Macht in het woon-en zorgcentrum en in het ziekenhuis

Mensen verliezen macht over hun omgeving als ze ziek of **hulpbehoevend** worden. Ze kunnen niet meer kiezen waar, hoe en met wie ze hun tijd doorbrengen.

🡪 in zo’n situaties zou het goed zijn om inspanningen te doen om een gevoel van macht over de omgeving te bevorderen 🡪 betere gezondheid en welbevinden

**onderzoek van Langer en Rodin**

**machtsconditie=**

* bejaarden in een bejaardentehuis kregen t ehoren dat ze zelf verantwoordelijk waren voor hun welbevinden en over de invloed die ze hadden op hun omgeving en hun tijdsbesteding.
* Ze mochten zelf beslissen over de meubelen in hun kamer, hoe ze hun tjd invulden.
* Klachten of suggesties mochten ze doorgeven
* Ze konden zelfs suggesties doen over de klachten en suggestieprocedure zelf
* Ze kregen een plant die ze mochten kiezen en zelf in hun kamer verzorgen
* Er ging die week een film zijn en ze mochten zelf kiezen wanneer ze die wilden zien

**Onmachtsconditie=**

* Bejaarden kregen te horen wat de medewerkers allemaal deden voor hun welbevinden.
* Ze hoorden dat de staf alles deed om hun meubels mooi in te richten
* Dat ze allerlei mogelijkheden kregen om hun tijd te besteden
* Klachten en suggesties mochten ze doorgeven (er werd alleen uitgelegd hoe die procedure werkt)
* Er werd gezegd dat op 2 avonden van die week een film ging vertoond worden en dat ze nog gingen horen wanneer ze die mochten bekijken
* Ze kregen ene plant waarvan gezegd werd dat de verpleegkundige ze ging komen verzorgen

**Kort voor en kort na deze interventie werd het welbevinden gemeten.**

🡺 deelnemers van de machtsconditie vertoonden een hogere tevredenheid.

🡺 In de onmachtsconditie trad geen verandering op

**er werden ook metingen gedaan 18 maanden na de interventie bij dezelfde deelnemers die nog in leven waren in hetzelfde rusthuis. Verpleegkundigen beoordeelden de bejaarden op dingen die met welbevinden te maken hadden (zoals de bevragingen kort voor en na) Er viel te verwachten omdat ze ouder worden dat de beoordelingen achteruit zouden gaan.**

🡺 de deelnemers waren in die 18 maanden achteruitgegaan maar deze achteruitgang was minder in de macht-conditie dan in de onmacht-conditie

🡺 zelfs invloed op gezondheid!18 maanden voor de interventie stierven 25% bewoners, 18 maanden na de interventie stierven 15% van degenen in de machtsconditie en 30% van die in de onmachts-conditie

🡺als chronisch zieken in een toestand van aangeleerde machteloosheid vervallen, kan dat een bijkomende belemmering zijn voor hun herstel en het leren omgaan met hun ziekte.

🡺Aangeleerde machteloosheid kan ook tot meer emotioneel leiden zorgen

🡺aangeleerde machteloosheid zorgt er hier voor dat de zieke elke inspanning om de therapie vol te houden zinloos kan vinden.

Kiest u maar… en niet tevreden, geld terug!

**Veel aanbieders geven consumenten ‘keuzevrijheid’ over een product dat ze willen verkopen.**

* in het assortiment zitten dan andere producten die proportioneel duurder zijn, en producten die veel nadelen hebben zodat de consument wel kiest voor dàt ene product (en dus eigenlijk geen keuzevrijheid had)

**soms proberen aanbieders een product aantrekkelijker te maken door de consument de indruk te geven dat het product of de dienst op zichzelf flexibel en controleerbaar is.**

* Vb: autoverzekering waarvan de consument zelf kunnen kiezen wanneer ze geldig is voor het buitenland. Ze betaalden enkel de premie die bij het op korte termijn geplande gebruik van hun wagen paste. Ze dachten zo veel macht te hebben. Maar eigenlijk rijd je meestal in het binnenland en kan je altijd een afzonderlijke reisverzekering nemen als je naar het buitenland gaan

**Niet tevreden geld terug**

* door kopers toe te laten hun beslissing terug te draaien, geef je ze langer keuzevrijheid (macht) . Maar mensen maken eigenlijk maar weinig gebruik van inruilmogelijkheden
* mensen die een keuze kunnen omdraaien zijn gemiddeld minder tevreden met hun aankoop dan mensen die het niet kunnen

Sociale invloed

De aanwezigheid van anderen heeft een invloed op het individueel gedrag.

Mensen kunnen uit het gedrag van anderen op 2 manieren afleiden wat ze juist of goed vinden:

* **impliciete sociale invloed=**

je neemt waar dat anderen iets doen of laten zonder dat ze expliciet vragen om mee te doen

**conformisme=**

als de anderen in de meerderheid zijn

**innovatie=**

als de anderen in de minderheid zijn.

* **Expliciete sociale invloed=**

een verzoek van anderen om iets te doen of te laten, kan gepaard gaan met dreiging voor een straf of belofte voor een beloning. (Ook gehoorzaamheid genoemd)

**conflict**

de invloed van impliciete of expliciete sociale druk is enkel waar te nemen als mensen in een conflict komen tussen wat zij denken/willen en wat de anderen willen.

3 uitkomsten voor het conflict:

* autonoom handelen, eigen gedacht volgen
* niet-autonoom handelen, laten leiden door wat anderen lijken te willen
* met opzet iets anders doen dan wat de anderen lijken te willen. (reactantie), dit gedrag is niet echt autonoom, want het is beïnvloed door anderen. Het is anti-conformistisch

De invloed van de aanwezigheid van anderen

Tegenstrijdige bevindingen

**Experiment van Ader en Tatum:**

* deelnemers moesten op een stoel bij een tafel gaan zitten.
* Ze kregen van de proefleider elektroden aan de kuit van het onderbeen
* Enige uitleg die ze kregen was dat ze moesten blijven zitten en van de elektrodes moesten afblijven, dat ze niet mochten praten, en dat ze de stoel niet mochten verlaten
* De proefleider ging naar een aanpalende kamer
* Vanaf dan kregen de deelnemers om de 10 seconden een schok van een halve seconde die sterk genoeg was om een reflex in het onderbeen te veroorzaken
* Op de tafel lag een apparaatje met een rode drukknop, als de deelnemer hier op drukt kwam de volgende schok niet, drukte hij dus om de 10 seconden kreeg hij geen schok

Ader en Tatum vroegen zich af hoe lang het zou duren voordat de deelnemers erachter kwamen hoe ze de schokken konden vermijden.

 **Ze *zouden* dit kunnen meten door:**

* ervan uitgaan dat ze het reddende gedrag ontdekt hadden vanaf de eerste keer dat ze een schok tegenhielden 🡺 te soepel criterium
* het moment nemen vanaf wanneer een deelnemer geen enkele schok meer doorliet 🡺 te streng

🡪 ze zouden het kunnen doorhebben maar de tijd verkeerd in schatten waardoor het lijkt alsof ze het niet geleerd hebben, het kon ook dat ze de tijd juist inschatten maar af en toe eens niet op de knop drukten om na te gaan of de schok nog altijd kwam

**ze *gingen* het meten door:**

* de tijd die nodig was voor het ontdekken van het reddende gedrag = de tijd vanaf de eerste schok tot aan het begin van het eerste interval van 5 minuten waarin de deelnemer maximum 1 schok per minuut doorlieten.

**Gezelschap?**

* De helft van de deelnemers zat helemaal alleen in de proefruimte
* De andere helft had gezelschap van 1 andere deelnemer die ook schokken kreeg maar aan de andere kant van de tafel zat en niet aan de rode knop kon. Deze deelnemer was een gewone kandidaat-deelnemer die toevallig terecht kwam op die plaats waarvan het gedrag niet geobserveerd werd.
* Ze mochten niet tegen elkaar praten dus de andere deelnemer mocht niet helpen naar het zoeken van een oplossing voor de andere deelnemer.

🡪In elke conditie waren 12 deelnemers.

🡪Van de in totaal 24 trokken er 5 de elektrodes af en gingen gewoon weg.

🡪Van de overblijvende 10 in de alleen-conditie leerden er 8 het reddende gedrag.

🡪Van de overblijvende 9 in de sociale-conditie waren er 2 die het reddende gedrag leerden.

🡪Alle deelnemers uit de alleen-conditie die minimaal 1x op de knop gedrukt hadden leerden de regel.

🡪In de sociale conditie waren er minstens 5 die minstens 1x op de knop drukten , maar slechts 2 ontdekten de regel. Die 2 die de regel ontdekten in de sociale conditie drukten meer dan nodig op de knop dan dat de 8 uit de alleen-conditie dat deden.

🡪 het was een tussenproefpersoonsmanipulatie, dat niemand de 2 condities meemaakte

Er trad dus **sociale inhibitie** op=

De aanwezigheid van iemand anders bleek het vertonen van het in de gegeven situatie adaptieve gedrag te hinderen.

**Experiment van Pessin:**

* studenten kregen bv 2 keer een lijst van 7 zinledige woorden van 3 letters uit het hoofd te leren
* elk woord verscheen 1,5 seconde
* de deelnemer moest zo snel mogelijk voorspellen wat het volgende woord ging zijn
* aan het einde van de lijst herbegon de lijst, totdat de deelnemer de hele lijst correct kon voorspellen
* de 2 verschillende lijsten moesten in 2 verschillende omstandigheden geleerd worden.
* Deelnemer was altijd alleen in een kleine ruimte
* Sociale situatie: Pessin stond duidelijk zichtbaar voor de deelnemer door een raampje in de deur toe te kijken
* Om volgorde en andere effecten contrabalanceerde hij de volgorde van de alleen-situatie en de sociale situatie, en gebruikte hij voor sommige deelnemers de ene lijst en voor andere deelnemers de andere voor de sociale situatie.

🡪 in de alleen-conditie hadden de deelnemers minder herhalingen nodig dan in de sociale conditie 🡺 sociale inhibitie

**experiment Allport:**

**opzet:**

* 15 deelnemers deden alleen en in aanwezigheid van 4 andere deelenemers een vrije associatietaak.
* Ze kregen telkens een woord en moesten zo veel mogelijk woorden noteren die hen te binnen schoten en dit tot er 3 minuten om waren.
* Gemeten werd het aantal woorden dat ze binnen de tijdslimiet noteerden (AV)
* Elke deelnemers bevond zich 2x in de alleen-situatie en 2x in de sociale situatie
* Om vermoeidheid en oefeneffecten te vermijden deed hij ook aan contrabalancering (alleen en sociale situatie afwisselen en verspreiden over meerdere dagen)
* Om te vermijden dat deelnemers in de soc. Conditie in competitie gingen of elkaar hielpen zorgde hij ervoor dat ze elkaars werk niet konden zien.
* Er kon geen competitie zijn over wie het snelst was want hadden allemaal evenveel tijd
* In de sociale conditie noteerden de deelnemers meer associaties dan in de alleen-conditie (Allport zelf deed geen significantietoets, maar uiteindelijk was er wel een significant effect door iemand anders gevonden)

**Nieuw experiment van Allport:**

Onderzocht Allport het bedenken van associaties of de snelheid van schrijven?

**Opzet:**

* deelnemers moesten nu de taak in gedachten doen en om de 4, 8,… woorden het woord waar ze aan dachten moesten noteren
* het aantal woorden dat ze moesten noteren was hierdoor minder beperkt door hoe snel ze schreven (SV weggewerkt)
* er waren per conditie 3 sessies i.p.v. 2 in het eerste experiment (vergelijken niet rechtstreeks mogelijk hierdoor)

**resultaten:**

* in de sociale situatie zijn nog altijd meer associaties dan in de alleen-conditie (ook hier noteerde hij geen significantietoets maar kon een lezer het berekenen).

Er trad in deze experimenten **sociale facilitatie** op=

De aanwezigheid van iemand anders bevorderde het adaptieve gedrag

**Experiment van Chapman:**

* 7- tot 8 jarige kinderen naar grappige geluidopnames luisteren
* alleen of in het bijzijn van een ander leeftijdsgenootje dat wel of niet ook een hoofdtelefoon droeg en de geluidsopname hoorde
* co-actieve ander= het leeftijdsgenootje dat ook een hoofdtelefoon droeg en de geluidopname hoorde
* passief publiek= het leeftijdsgenootje droeg geen hoofdtelefoon
* gemeten werd (AV) hoelang de proefpersoon-kinderen glimlachten en hardop lachten

🡪 kinderen lachten langer hardop en glimlachten meer als er een ander kind aanwezig was, en vooral als die een co-actieve ander was. (significant verschil)

Wanneer sociale inhibitie en sociale facilitatie?

**Experiment Allee en Masure:**

* experiment met parkieten
* voor de gebruikte soort parkieten is een vertrouwde omgeving appetitief en een duistere nieuwe omgeving aversief
* de parkieten werden een aantal keren in een donker doolhof geplaatst, waar ze uit konden door de juiste uitgang te nemen die naar hun vertrouwde hok leidde.
* Sommige parkieten werden alleen in het doolhof geplaats, anderen met 2
* De eenzame parkieten leerden sneller hoe ze in de aangename situatie terecht moesten komen dan de parkieten die met 2 waren

🡪 sociale inhibitie

**experiment van Chen:**

* experiment met mieren
* observeerde 2 weken werkmieren die 6 uur per dag doorbrachten in een fles met zand.
* In de eerste fase van 3 dagen zaten ze alleen, in de 2e fase met 2, in de 3e fase met 3 en in de laatste fase terug alleen
* Gemeten (AV) werd hoe lang het duurde dat de mieren zand begonnen te verplaatsen
* In de situaties met 2 of 3 mieren begonnen de mieren meer zand en sneller zand te verplaatsen dan in de alleen-conditie.
* In de 2e alleen-conditie verplaatsten de mieren niet meer zand dan in de eerste alleen-situatie (kan dus niet te wijten zijn aan gewenning van de fles of het zand)

🡪 sociale facilitatie

sociale inhibitie en facilitatie hangen niet af van persoonskenmerken, de tijdsgeest, culturele context of cognitieve processen

**waarvan hangen sociale inhibitie en sociale facilitatie nu wel vanaf?**

* het verschil in wat de anderen aan het doen zijn; passieve ander of co-actief publiek? Beide verschijnselen treden in beide condities op

🡪 niet het antwoord

* intellectuele prestaties (woordenlijst uit hoofd leren) leid tot sociale inhibitie en motorische prestaties (snel woorden opschrijven) sociale facilitatie. Maar sociale facilitaite trad ook op in experimenten zonder motorische prestaties

🡪 niet het antwoord

* instinctieve gedragingen worden sociaal gefaciliseerd en hogere gedragingen sociaal geïnhibeerd. Maar bij hogere gedragingen treed niet alleen inhibitie op maar ook facilitatie. (associaties bedenken en opschrijven is niet instinctief, en toch trad er sociale facilitatie op)

🡪 niet het antwoord

**Zajonc** ging **experimenten sorteren** in functie van of ze sociale inhibitie of sociale facilitatie opleverden.

* deelnemers van studies die sociale facilitatie opleverden, werd altijd gedrag gemeten dat makkelijk voor hen was (gedrag is makkelijk als je het instinctief vertoond, of als je een niet-instinctief gedrag in het verleden al goed geleerd hebt) 🡺 deze makkelijke gedragingen krijgen de term performantie
* deelnemers in studies die sociale inhibitie opleverden, altijd een moeilijk gedrag gemeten (niet instinctief en nog niet goed geleerd) 🡺 leergedrag

🡪 de aanwezigheid van anderen levert sociale facilisatie op bij performantie en sociale inhibitie bij leren.

🡺In dit geval is onderzoek nodig waarin een specifiek gedrag zonder te kunnen twijfelen als performantie of leren kan worden bestempeld. Zodat vooraf te voorspellen is of er volgens de getoetste hypothese inhibitie of facilitatie moet optreden. Bij voorkeur worden performantie en leren binnen dezelfde proefopzet gebruikt.

**Voorbeeld van zo’n experiment;**

**kakkerlakken experimenten Zajonc, Heingarther en Herman**

* 1 van deze experimenten ging over het effect van co-actieve anderen, een ander over het effect van passief publiek

**gemeenschappelijke aspecten** in de 2 experimenten:

* kakkerlakken werden 10 keer na elkaar in een ruimte met fel licht geplaatst, iets wat ze heel onaangenaam vinden
* er was een uitweg: de ruimte monde ergens uit in een donkere fles
* bij de helft van de kakkerlakken was de uitweg makkelijk te vinden omdat de verlichte ruimte een rechte gang was. Rechtdoor lopen leidde dus tot redding
* bij de andere helft had de verlichte ruimte een kruisvorm en was de donkere fles dus moeilijk te vinden. De kakkerlakken moesten in het midden van het kruis een hoek omslaan in de juiste richting
* de afstand tussen het punt waar de kakkerlakken in de verlichte ruimte geplaatst werden en de ingang van de fles was even groot
* AV= hoeveel tijd de kakkerlakken nodig hadden om in de fles te raken
* In beide experimenten was de helft van de kakkerlakken alleen in de felverlichte ruimte

**Verschillen** in de 2 experimenten:

* in het experiment met de co-actieve ander was er een conditie (OV) waarin ze per 2 in de ruimte werden geplaatst en waarbij ze allebei tegelijk een veilige toevlucht zochten
* in het experiment met passief publiek was er een conditie waarbij de kakkerlak alleen op zoek moesten naar de redding, maar waarbij er duidelijk andere kakkerlakken aanwezig leken te zijn( sociale situatie), doordat de wanden van de rechte en kruisvormige ruimte gemaakt waren van plexiglas, naast deze buizen stonden plexiglazen bakjes met andere kakkerlakken in die ze konden rieken en zien doordat er gaatjes in het plexiglas geboord waren.

 **Resultaten:**

* in beide experimenten, ongeacht aanwezigheid van co-actief of passief publiek gemanipuleerd werd, ging de makkelijke taak sneller in de sociale situatie dan de moeilijke taak. (significant verschil)
* Zajonc en zijn medewerkers slaagden er in om binnen 1 proefopzet sociale facilitatie en sociale inhibitie aan te tonen, en dit in de omstandigheden waarin ze de verschijnsels voorspeld hadden (inhibitie bij moeilijk gedrag en facilitatie bij makkelijk)

ook bij mensen zijn sociale facilitatie en inhibitie aangetoond binnen 1 proefopzet:

**experiment van Schmitt, Gilovich, Goore en Joseph**

**opzet:**

* nodigden studenten uit voor een experiment dat zogezegd over sensoriële deprivatie ging
* de studenten moesten voorafgaand aan de sessie persoonlijke gegevens intypen, zogezegd om fouten te vermijden bij het koppelen van gegevens
* ze dachten dus dat ze bezig waren met de voorbereiding van de sessie terwijl het experiment volop bezig was
* ze kregen tijdens deze ‘voorronde’ een moeilijke en makkelijke taak; ze moesten hun naam gewoon intypen (performantie, makkelijke gedrag), en een keer achterste voren en met een cijfer in stijgende volgorde na elke letter (leren of moeilijk gedrag). Dit was zogezegd ook om fouten te vermijden
* het computerprogramma registreerde zonder dat ze het wisten 2x de tijd die ze hiervoor nodig hadden

**condities:**

* publiek-afwezige conditie: de student alleen
* niet-toekijkend publiek: zat er iemand in de kamer, die persoon had een hoofdtelefoon, een blinddoek en zat met de rug naar de proefpersoon toe -> de dekmantel van het onderzoek dat het over sensoriële deprivatie ging, was om deze conditie geloofwaardig te maken ( de geblinddoekte bereidde zich zogezegd voor op een taak over sensoriële deprivatie
* toekijkend publiek: geen andere deelnemer, maar de proefleider bleef en keek mee over de deelnemer zijn schouder. (er was dus iemand die kon overkomen alsof hij de deelnemer evalueerde)

**resultaten:**

* meer tijd nodig voor de moeilijke taak dan de makkelijke (logisch)
* de responstijd voor de makkelijke taak verminderde als er iemand anders in de kamer zat
* de responstijd voor de moeilijke taak nam toe als er iemand anders in de kamer zat.
* Belangrijk is dat de verschillen tussen de niet- toekijkend publiek-conditie en de toekijkend-publiek-conditie niet significant waren. 🡪 het maakte dus niet uit of de deelnemer zich door iemand geëvalueerd voelde.

Waarom sociale inhibitie en sociale facilitatie?

Zajonc wilde dus voorspellen wanneer en waarom sociale facilitatie ne inhibitie optreden. Hij dit door een theorie op te stellen:

**Sociale-activering-theorie**

Sociale aanwezigheid 🡪 arousal 🡪 uitbrengingskans dominante respons

Arousal slaat op verhoogde fysiologische activiteit. (op elk moment is er een fysiologische activiteit in een organisme, die dan verhoogd)

**Schakels van de theorie**

1. het niveau van fysiologische activiteit verhoogd vanaf je niet meer alleen in een ruimte bent.
* Verhoogde fysiologische activiteit/arousal verhoogd de uitbrengingskans van de dominante respons, die van alle in de responscompetitie betrokken reacties al de grootste kans had om uitgebracht te worden, deze uitbrengingskans nog meer verhoogt.
* **dominante respons=**

een prikkel kan ten gevolge van eerdere leerprocessen en van natuur meerdere reacties uitlokken. Soms zijn die reacties compatibel (verenigbaar; ze kunnen tegelijk uitgebracht worden) en soms incompatibel. Als een persoon geconfronteerd wordt met een prikkel die incompatibele reacties uitlokt, bevindt hij zich in responscompetentie. Maar niet alle reacties zijn even hard geassocieerd met de prikkel 🡪 de respons die bij een individu in een bepaalde situatie het sterkst geassocieerd wordt, en dus de grootste kans heeft uitgebracht te worden = dominante respons

1. analyse van leergedrag en performantie in termen van de rol van dominante en ondergeschikte responsen erin spelen.
* Elke factor die de uitbrengingskans van de dominante respons verhoogt, zal als gevolg hebben dat performantie en leren op een tegengestelde manier beïnvloed worden.
* als iemand een bepaald gedrag goed beheerst, heeft die persoon de responsen verworven die nodig zijn om dat gedrag te vertonen. in de situatie die om dit gedrag vraagt is de kans groter dat de persoon die responsen uitbrengt i.p.v. andere responsen. 🡪 de juiste responsen zijn dominant.(makkelijke taak) zijn de responsen die nodig zijn om dat gedrag te vertonen nog niet dominant, dan zijn ze nog ondergeschikt, en is de kans dat ze voorkomen laag.(moeilijke taak)

**🡺 samengevat:**

de aanwezigheid van soortgenoten veroorzaakt arousal, en deze verhoogt de uitbrengingskans van de dominante respons. omdat de dominante respons bij performantie de juiste respons is, komt deze respons neer op een toename van juiste responsen en verbeterd de performantie. Omdat de dominante respons bij leergedrag de niet-juiste respons is, komt de activering neer op een toename van foute responsen en gaat het leren slechter.

**Hypothetisch-deductieve toetsing van de theorie van de sociale activering**

**De aanwezigheid van anderen verhoogt de uitbrengingskans van dominante responsen.**

🡪Vb. In een associatietaak of een probleemsituatie zijn verschillende reacties mogelijk. Onder die reacties zijn dominante en ondergeschikte responsen, en dat de dominante responsen vaker getoond wordt in aanwezigheid van anderen, wat het leren van oplossen van het probleem bemoeilijkt (want dat vereist een ondergeschikte respons) en het uitvoeren van de associatietaak faciliteert (dat vereist een dominante respons)

**hoe weten we wat een dominante respons is?**

1. voor het onderzoek voor elke deelnemer meten wat zijn/haar persoonlijke responshiërarchie is in een gegeven situatie
2. voor het onderzoek een leerproces doen. Dat bepaalde responsen bij alle deelnemers dominant maakt en andere ondergeschikt maakt. Vervolgens kan men controleren of de leerprocedure gelukt is door na te gaan of mensen (los van aanwezigheid van anderen) in die bepaalde situaties de als dominant bedoelde responsen vaker vertonen dan de ondergeschikte
3. een stimulus aanbieden waarvan al bekend verondersteld wordt hoe de meeste deelnemers erop reageren. En na gaan of de voorspelde reactie nog intenser is als mensen in een alleen- of sociale situatie hun reactie uitbrengen.

**Experiment Zajonc en Sales: ze maakten gebruik van de 2e benadering (leerproces)**

**Opzet:**

* in een eerste fase kregen deelnemers te horen dat de onderzoekers geïnteresseerd waren in hoe mensen een taal leren.
* Er werden woorden in een vreemde taal (Turks) uitgesproken
* De proefleider zei alle 10 woorden een aantal keer, waarna de deelnemer ze moest nazeggen.
* De frequentie waarmee elk woord voorkwam in de uitspraakles werd binnen-proefpersoons-gemanipuleerd (elke deelnemers kreeg alle woorden, sommige meer te horen als anderen)
* De onderzoeker ontwikkelde zo een responshiërarchie waarbij sommige woorden dominant werden.
* Hierna kregen ze te horen dat het 2e deel over subliminale perceptie ging, daartoe zou de onderzoeker de Turkse woorden van de eerste fase heel kort en met slechte belichting projecteren. Ze zouden onmogelijk kunnen lezen over welk woord het ging maar ze moesten raden (als ze dit beter dan op toeval deden zou dit evidentie zijn voor subliminale perceptie)
* Er werden eigenlijk geen woorden geprojecteerd maar willekeurige lijntjes die zo snel geprojecteerd werden dat ze de indruk gaven dat het letters waren. (=pseudoherkenningstaak)
* De onderzoekers gingen alleen maar na (AV) hoeveel keer ze de dominant gemaakte woorden uitspraken t.o.v. ondergeschikte
* Om de deelnemers niet te ontmoedigen werden tussen de kritische proefbeurten door 40 keer een woord aangeboden dat ze in de eerste fase hadden geleerd. Deze werden iets langer gepresenteerd. Zodat ze herkend konden worden, zodat de deelnemer af en toe het gevoel had dat ze met zekerheid het antwoord konden geven.
* Sommige deelnemers werden tijdens de pseudoherkenningstaak alleen gelaten, bij anderen vertelde de onderzoeker dat 2 studenten graag wilden zien hoe het onderzoek verliep. Na toestemming van de deelnemer kwamen er dan 2 studenten bij zitten.
* Gemeten werd (AV) hoe vaak de persoon dominant gemaakte woorden noemde t.o.v. ondergeschikte (van in eerste fase onderzoek) en dit in functie van of de persoon alleen was of in gezelschap

**Resultaten**

* de frequentie neemt toe met de frequentie in de voorafgaande eerste fase 🡪 responshiërarchie is gelukt, want deelnemers noemden vaker woorden die de onderzoeker dominant wilde maken
* deze dominante woorden/responsen (die in de eerste fasen 16x voorkwamen)noemden de deelnemers vaker in de sociale situatie dan in de alleen situatie
* de ondergeschikte responsen (woorden die in eerste fase 1 of 2 keer voorkwamen) noemden de deelnemers minder vaak in de sociale conditie dan in de alleen-conditie
* de woorden die in de eerste fase 4-8 keer voorkwamen valt niet te zeggen of het dominante of ondergeschikte responsen zijn, zodat de frequenties van die woorden moeilijk te interpreteren zijn

🡪 er is sociale activering opgetreden, maar men mag niet spreken van sociale facilitatie of inhibitie want in dit onderzoek waren geen juiste of foute responsen. (er kon niet worden bepaald hoe goed of hoe slecht deelnemers een taak uitvoerden want het was pseudoherkenningstaak waarbij het noemen van een woord nooit juist of fout kan zijn)

**Experiment van Thomas, Skitka, Christen en Jurgena : vb. van de 3e benadering (stimulus aanbieden die bij de meeste mensen een voorspelbare reactie uitlokt)**

**opzet**

* nodigde studenten uit voor een onderzoek waarin ze zogezegd de mening van studenten en niet-studenten over hun leven en hun toekomst wilden vergelijken
* de proefleidster die hen ontving gedroeg zich vriendelijk of onvriendelijk
* de deelnemers deden vervolgen een zin-aanvultest over hun leven en hun toekomst
* na afloop kregen ze een evaluatieformulier om de proefleidster te beoordelen
* de zin-aanvultest was een onderdeel van de dekmantel, want het onderzoek ging over hoe ze de proefleidster zouden beoordelen
* sociaal wenselijke antwoorden werden uitgesloten doordat ze deze evaluatie in een gesloten omslag moesten indienen in een doos in het secretariaat
* sommigen waren bij het invullen van de vragenlijst alleen, anderen waren samen met nog andere deelnemers ( de ruimte was zo ingevuld dat ze elkaars papier niet konden zien)

**resultaten**

* proefleidster positiever beoordeeld als ze zich vriendelijker gedragen had (logisch)
* wie een vriendelijke proefleidster beoordeelde , gaf een nog gunstigere beoordeling in de co-actieve situatie dan in de alleen-situatie
* wie een onvriendelijke beoordeelde gaf een nog slechtere evaluatie in de co-actieve situatie
* de mensen in de alleen-conditie evalueerden de onvriendelijke proefleidster niet echt negatief. Ze gingen deze vriendelijker beschrijven omwille van een sociale norm over het toeschrijven van negatieve eigenschappen aan anderen.

**Experiment van Martens**

**opzet**

* hij gebruikte de Palmer Sweat Index, als indicatie voor fysiologische activiteit
* hij liet studenten een motorische taak leren in een alleen-situatie of met toekijkend publiek van 10 andere studenten

🡪 sociale inhibitie trad op

* het PSI v.d. deelnemers werd bepaald voorafgaand aan het leerproces en om de 5 proefbeurten (leerproces)

**resultaten**

* voorafgaand aan het leerproces was er geen verschil tussen de condities
* in beide condities was er een toename zodra het leerproces begon
* die toename was hoger en bleef hoger bij volgende metingen, in de sociale situatie t.o.v. de alleen-situatie

**Experiment van Bell, Loomis en Cervone**

**opzet**

* ze gingen de bloeddruk meten
* deelnemers deden een reactiesnelheidstaak
* waren alleen of deden de taak met anderen

🡪 sociale facilitatie

**resultaten**

* ze reageerden sneller in de sociale dan in de alleen-situatie
* bloeddruk in de sociale situatie was wel hoger

**kritiek**

er is kritiek van onderzoekers die zeiden dat experimenten tot dan toe geen conclusie toelieten over de gedachte dat enkel de aanwezigheid van een andere arousal veroorzaakte. In alle experimenten tot dan konden de aanwezigen steeds het gedrag van de deelnemers waarnemen.

**Daarom hernamen de critici Cotrrrell, Wack, Sekerak en Rittle het Turkse-woorden-experiment**

**opzet**

* naast een alleen-conditie en een conditie met 2 toekijkende anderen was er ook een conditie waarin 2 anderen waren tijdens de pseudoherkenningstaak maar waarbij die niet konden toekijken en zich dus ook geen indruk konden vormen van de prestatie v.d. deelnemer
* in deze sociale condities kwamen 2 mensen binnen (pseudodeelnemers) die zeiden dat ze voor een kleurenwaarnemingsproef kwamen. Waarna de onderzoeker hen vroeg te wachten tot hij klaar was met de deelnemer van het andere experiment. Ofwel kregen de 2 een blinddoek om om hun ogen zogezegd voor te bereiden op de kleurwaarnemingsproef, ofwel bleven ze kijkend wachten

**resultaten**

* de resultaten waren gelijkend met die van Zajonc
* opvallend was de afwezigheid van een verschil tussen de alleen-conditie en de niet-toekijkende-andere-conditie
* aanwezigheid van anderen is niet voldoende voor sociale activering maar wel aanwezigheid van een toekijkende andere

Later publiceerde Cotrell dat het effect van toekijkend publiek er is door evaluatievrees/evaluation apprehension

🡸🡺Het onderzoek van Cotrell et al wijst op;

 **een fout in de sociale-activering-theorie**

* het is niet gewoon de aanwezigheid van anderen die de uitbrengingskansen van dominante responsen verhoogd. (dit staat wel zo in de theorie)
* En de aanwezigheid van een andere is niet voldoende voor sociale activering. (dit staat wel zo in de theorie)
* de theorie zegt ook niet dat er andere factoren zijn die fysiologische activiteit kunnen beïnvloeden

**🡸🡺 ook fouten bij Cotrell,**

* dat zijn alleen-conditie net als bij Zajonc geen echte alleen-conditie was.
* De proefleider projecteerde de dia’s uit een ander lokaal projecteerde van achter een glazen wand.
* De afstand tussen proefleider en deelnemer was dus niet groter als tussne deelnemer en publiek.
* Ook bleef de proefleider via een intercom in contact met de deelnemer (als hij te traag antwoord gaf zei hij hierdoor dat hij sneller moest zijn)
* het kan dus dat de deelnemers de alleen-conditie niet zo ervaren hebben.

**moet de sociale-activeringstheorie nu aangepast worden?**

Een aanpassing zou betekenen dat:

* sociale facilitatie en inhibitie vooral optreden bij niet-co-actieve anderen (als anderen zelf druk bezig zijn met een taak letten ze niet op de anderen en kunnen ze niet voor evaluatievrees zorgen) hier is nooit evidentie over gevonden
* sociale facilitatie en inhibitie zou bij mensen en dieren anders verklaard moeten worden (parkieten en kakkerlakken kunnen geen evaluatievrees hebben)

**aan welke eisen moet een onderzoek in deze context dan voldoen?**

* een echte alleen-conditie
* aanwezigheid van een andere zonder dat dit gepaard gaat met evaluatievrees

**dit kan door:**

* dierenonderzoek met dieren waarbij evaluatievrees niet mogelijk is en bij wie de alleen-conditie goed realiseerbaar is
* onderzoek bij mensen, maar ervoor zorgen dat duidelijk is dat de alleen-conditie een echte alleen-conditie is. en dat er een conditie is waarbij een andere aanwezig is maar waarbij de deelnemer zich niet geobserveerd kan voelen.

**Experiment Schmitt et al hield hier rekening mee**

Zijn doel was sociale inhibitie en facilitatie aan te tonen binnen 1 proefopzet en deze verschijnselen aantonen in omstandigheden waarbij evaluatievrees onwaarschijnlijk was

Is de sociale activeringstheorie nu bewezen?

Een theorie is nooit bewezen. Hij heeft wel falsificatiepogingen doorstaan

**🡺 3 groepen**

1. **drive theories=**

sociale activering door aanwezigheid van anderen/ mere presence

1. **hypothesen die evaluatievrees een centrale rol geven**
2. **distractietheorieën=**

 stellen de verstoring van informatieverwerking ten gevolge van afleiding door anderen centraal

impliciete sociale invloed: meerderheidsinvloed

**Ash** had kritiek op onderzoeken die aantonen dat mensen zich vaak gedragen als kuddedieren. Hij vond dat deze onderzoeken een methodologisch probleem hadden: deelnemers moesten te moeilijke problemen oplossen. Als je ergens niet vanaf weet is de kans groot dat er onder de andere mensen wel zijn die er iets meer vanaf weten dan jij. Als je hen nadoet is de kans groter dat je juist oordeelt.

Ash veronderstelde dat als je mensen een taak laat doen waarvan ze het juiste antwoord weten, ze zich autonomer gaan gedragen. Daarom bedacht hij een uiterst makkelijke taak. Hij verwachtte dat zijn deelnemers in die omstandigheden bijna altijd juist zouden oordelen, ongeacht wat anderen zeiden

Het basisparadigma van Ash

Zie cursus 160-163

Determinanten van sociale invloed

Ash vond het raar wat hij vaststelde; een makkelijke taak en toch blunderden veel mensen door de invloed van de meerderheid. Als een onderzoeker iets vreemds vaststelt kan hij 2 dingen doen:

* een verklaring bedenken ingebed wat hij/zij over dit gedrag weet
* de deelnemers vragen waarom ze gedaan hebben wat ze gedaan hebben, en wat er had moeten gebeuren opdat ze zich anders zouden gedragen hebben.

Ash volgde beide wegen. Hij vroeg zich af wanneer mensen meer of minder autonoom zouden reageren en voerde uitvoerig gesprekken met hen. Ook gaven de deelnemers verklaringen/ vermeldden ze determinanten van hun (niet) autonome gedrag dat in een toetsbare vorm te gieten was. Ash gebruikte deze zelfbeschrijvingen voor hypothesen die hij in vervolgonderzoek toetste.

Zie verder in cursus p 165

Experimenten Millgram, Asch,…

Attitudes

**Attitude=**

Evaluatieve houding, bestaande uit een cognitief en affectief aspect, tegenover iets ( het attitudeobject)

**Het cognitieve aspect van attitudes=**

De beschrijvende kennis over het attitudeobject die in een attitude vervat zit. Het gaat dus over wat iemand over het attitudeobject weet/meent te weten.

**Het affectieve aspect van attitudes=**

Het evaluatieve component van een attitude. Het zijn de positieve/negatieve gevoelens die het attitudeobject bij iemand oproept.

**Voorbeelden attitudeobjecten=**

Tastbare voorwerpen, levenswijzen, overtuigingen (godsdienst), afspraken, economische goederen, mensen of groepen mensen, …

Psychologen zijn vooral geïnteresseerd in attitudes tegenover medemensen.

**🡺vaardigheden en karakteristieken =**

Interne eigenschappen van het individu die mee het gedrag beïnvloeden. beschrijven hoe een individu op zichzelf is

**🡺 attitudes=**

er zijn ook nog andere interne eigenschappen die het gedrag tegenover objecten beïnvloeden; evaluatieve disposities tegenover objecten. Geven de houding weer die een individu heeft tegenover een bepaald object.

**Gedrag voorspellen, verklaren en veranderen**

* Als gedragingen tegenover verschillende verschijningsvormen van attitudeobjecten te verklaren zijn door de achterliggende attitude, dan kunnen we die gedragingen verklaren en voorspellen door de attitudes te meten.
* De veronderstelling dat attitudes eenmaal gevorm lang blijven bestaan en niet snel veranderen, leid ook tot de veronderstelling dat gedrag te voorspellen is.
* Een verandering ineen attitude zou ook het gedrag veranderen. En dus ook gedrag verklaarbaar en voorspelbaar maken.

**Vooroordelen=**

attitudes tegenover groepen mensen. Men wil iemands oordeel over die groep beïnvloeden, op basis van de individuele kenmerken van die groepen.

**Positieve attitudes=**

Aantrekkelijkheid of gehechtheidsgedrag

De (voorspellende waarde van) metingen van attitudes

Het probleem met attitudes is dat ze niet rechtstreeks te meten zijn omdat ze covert zijn. Onderzoekers moeten dus per attitude een gedrag identificeren dat zo sterk door de onderliggende attitude beïnvloed wordt, dat het als meting daarvan kan gelden. Het gedrag moet dus bepaald worden door de attitude en niet door andere gedragsdeterminanten

De meting van attitudes door zelfbeschrijvingen

Als mensen verschillend antwoorden op vragen over hun attitudes (waarvan de onderzoekers verzekeren dat ze hun attitudes mogen uitdrukken, dat het geen nadelige gevolgen heeft) nemen onderzoekers aan dat ze een verschillende attitude hebben.

Als mensen anders antwoorden nadat de onderzoekers probeerden hun attitude te veranderen, nemen onderzoekers aan dat er een attitudeverandering plaatsvond.

Het kan om een eenvoudige attitudevraag gaan of een uitgebreide vragenlijst waarbij men op steeds andere manieren dezelfde attitude bevraagt.

**Veronderstellingen dat zelfbeschrijvingen attitudes weerspiegelen**

* **mensen weten wat hun attitude is:**

het kan dat ze het niet weten maar zo maar iets zeggen om de onderzoeker een plezier te doen. Ze willen geen vragen weigeren of overslaan omdat ze dan een sociale norm zouden overschrijden, je antwoord meestal toch als er je een vraag wordt gesteld en als je akkoord ging om mee te doen aan een vragenlijst?

* **ze zijn beried hun attitude mee te delen:**

mensen weten goed welke attitudes in hun samenleving goedgekeurd of afgekeurd worden, als hun attitude daarmee overeenstemt delen ze die graag mee, als deze anders is als de sociale norm delen ze deze niet graag mee (omdat ze mss ervaren hebben dat dat sociale straffen met zich mee kan brengen. Ook vraageffecten kunnen optreden, als de mensen veronderstellen te weten wat de onderzoeker wil vaststellen. Dan gaan ze dingen antwoorden die niet overeenstemmen met hun attitudes maar met die dat de onderzoeker wil horen

* **naast de attitude zijn er geen andere determinanten van de zelfbeschrijvingen**

observeerbare gedragingen worden ook door andere factoren beïnvloed. Vb. De situatie waarin een persoon te maken krijgt met een attitudeobject heeft invloed op het gedrag tegenover dat object

**Zelfbeschrijvingen zijn niet helemaal slecht**

* zelfbeschrijvingen over attitudes waarover een sociale norm bestaat zijn gevoeliger voor geheugeneffecten of sociale wenselijkheid. Zelfbeschrijvingen van attitudes tegenover objecten waarvan iedereen vind dat je er een eigen mening over mag hebben zijn beter.
* Wie menselijk gedrag wil begrijpen, wil dus ook begrijpen wat mensen tegen en over zichzelf en anderen zeggen. Mensen kunnen door wat ze zeggen over hun attitudes heel wat maatschappelijke verschijnselen in gang zetten of andere mensen heel gelukkig/ongelukkig maken. Het is dus boeiend en belangrijk om het te bestuderen.

Attitudes en gedrag

**Problemen**

* zelfbeschrijvingen als metingen van attitudes is dat ze evaluatief niet-verbaal gedrag tegenover attitudeobjecten niet/nauwelijks voorspellen.
* De sociaal psycholoog Allen Wicker publiceerde vorige eeuw al analyses van studies waarin via zelfbeschrijvingen gemeten attitudes over, en observeerbare gedragingen tegenover de meest uiteenlopende objecten met elkaar in verband werden gebracht 🡪 **de correlatie tussen de gerapporteerde attitudes en de overte gedragingen was meestal heel laag.**

**🡪Vb**. Wat studenten zeiden over hun attitude tegenover examenfraude kwam niet overeen met wat ze deden als ze zelf hun examen mochten verbeteren.

* **Een zelfbeschrijving over een attitude en het door die attitude veroorzaakte gedrag zijn onderhevig aan verschillende versterkingscontingenties.**

**🡪Vb.** Zeggen dat je een sociaal onwenselijke attitude huldigt (ik ben voor examenfraude) leidt meestal tot sociale straffen en het mislopen van sociale versterkers. Je op andere manieren sociaal onwenselijk gedragen (jezelf meer punten toekennen dan je verdient op het examen) leidt minder vaak tot sociale straffen ( als de fraude niet aan het licht komt) en zelfs regelmatig tot versterkers (je slaagt voor het examen).

Veel onderzoekers zeggen dat er al onderzoeken geweest zijn die wel samenhang vertonen tussen een zelfbeschrijving en niet)verbaal gedrag. Dit zijn onderzoeken waarbij het non-verbaal gedrag niet rechtstreeks gemeten wordt, maar een beschrijving van dat gedrag 🡪 logisch dat 2 zelfbeschrijvingen samenhangen met elkaar.

**Oorzaken voor de zwakke correlatie tussen gerapporteerde attitudes en non-verbaal gedrag**

* doordat niet algemene attitudes tegenover attitudeobjecten iemands gedragingen tegenover die objecten voorspellen, maar attitudes voorspellen die concrete gedragingen zelf.

🡪**Vb.** Als je ‘onwettig afwezigheid op werk’ wil voorspellen moet je niet vragen hoe + of – mensen staan tegenover hun werk maar wel tegenover ‘zomaar eens thuisblijven’

* 1 attitude kan een verscheidenheid aan gedragingen voorspellen. Als je per te voorspellen gedrag een attitude moet gaan meten verliest het concept die kracht.
* Attitudemetingen moeten gebeuren in dezelfde situatie als het niet-verbale gedrag, en met een beperkte tussentijd. ( men zei dat attitudes duurzaam en situatie-onafhankelijk waren)
* Invloed van andere gedragsdeterminanten:

Attitudes voorspellen gedrag enkel in samenhang met andere gedragsdeterminanten.

🡺 een vaak genoemde determinant is de **subjectieve/sociale norm** over het gedrag= welk gedrag anderen wenselijk vinden afhankelijk van hoe belangrijk het individu hun mening vindt.

**Vb.** Mensen kunnen zeggen een gunstige attitude te hebben over lid worden van een vakbond. Maar die mensen kunnen de indruk hebben dat hun vrienden(waarvan ze de mening belangrijk vinden) dat lidmaatschap maar niks vinden. Het kan dan lijken dat de via zelfbeschrijving gemeten attitude het lidmaatschap niet voorspeld. Omdat de samenhang tussen beide doorkruist wordt door de samenhang tussen de subjectieve norm en het lidmaatschap.

🡺een ander genoemde determinant is **de subjectieve macht over het gedrag**=

de mate waarin het individu meent het gedrag naar eigen wens te kunnen uitbrengen, en hindernissen daar bij te overwinnen.

**Vb.** mensen die in verschillende mate belastingfraude goedkeuren, kunnen denken dat ze de nodige expertises bezitten om ongemerkt te frauderen. In dat geval kan het lijken dat de in zelfbeschrijving gemeten attitude de belastingfraude niet voorspelt. Omdat de samenhang tussen attitude en het overte gedrag doorkruist wordt door de samenhang tussen subjectieve macht en overt gedrag.

Zelfs als er onderzoek gedaan wordt waarin gerapporteerde attitudes over concrete gedragingen werden gemeten, in dezelfde situatie als het overte gedrag, en niet te lang voor het overte-gedrag en met medeneming van bijkomende determinanten. ook dan voorspellen attitudes weinig over het overte gedrag.

**DUS:**

* ofwel zijn de metingen van attitudes valide maar zijn het geen goede determinanten voor niet-verbaal gedrag
* ofwel zijn attitudes wel belangrijke determinanten voor niet-verbaal gedrag, maar zijn de zelfbeschrijvingen er geen goede meting van.

Indirecte metingen van attitudes

**Remedies voor zelfbeschrijvingen:**

* **leugenschaal of wenselijkheidsschaal** opnemen in vragenlijst.**=**

vragen over gedragingen die veel mensen wenselijk/onwenselijk vinden maar die weinigen consequent wel/niet vertonen.(mensen vertonen deze gedragingen bijna nooit) Ze peilt naar hoe vaak mensen beweren dat ze die gedragingen vertonen, en ze gaat er vanuit dat mensen die een hoge frequentie rapporteren van wenselijk gedrag en een lage van onwenselijk gedrag sterk geneigd zijn om in sociaal-wenselijke richting te antwoorden of te liegen op de andere vragen.

**Probleem=**

1. Het is mogelijk dat de ondervraagde personen juist de uitzonderingen zijn die de beschreven gedragingen heel vaak of zelden vertonen.

2. Het is niet noodzakelijk dat mensen die zich in het algemeen beter voordoen dan ze zijn, dat ook doen bij het onderzochte attitudeobject.

* **Bogus pipeline =**

Mensen doen denken dat de onderzoekers middelen hebben om na te gaan of hun antwoorden oprecht zijn. Vb. Fysiologische meetapparatuur

Mensen kunnen ook in de waan worden gebracht dat hun non-verbale gedragingen aanwijzingen bevatten over of ze de waarheid spreken of niet.

🡪 mensen willen geen leugenaar zijn dus gaan de juiste attitudes beschrijven

**probleem=**

praktische uitvoerbaarheid , en mate waarin de deelnemers het geloven. Sommige mensen vinden het minder erg als anderen om als leugenaar bestempeld te worden.

**Alternatief zelfbeschrijvingen: indirecte metingen=**

Onderzoekers baseren zich i.p.v. op zelfbeschrijvingen, op gedragingen die niet onder bewuste controle staan. Of zelfs op zelfbeschrijvingen, maar dan wordt er niet direct gevraagd naar attitudes. De deelnemers weten dus niet dat het attitudemetingen zijn.

**Indirecte/impliciete metingen=**

Er worden impliciete attitudes (attitudes waarvan mensen niet weten dat ze die hebben) gemeten en geen expliciete( attitudes waarvan mensen zich bewust zijn en die ze daarom kunnen rapporteren) zoals bij zelfbeschrijvingen.

**Maar impliciete en expliciete attitudes zijn problematisch:**

als indirecte metingen andere attitudes aan het licht brengen dan zelfbeschrijvingen kan dat er op wijzen dat :

* er attitudes zijn waarvan mensen niet weten dat ze die hebben en dus niet kunnen rapporteren.
* Mensen zich bewust zijn van attitudes maar die niet willen rapporteren

🡺 de uitkomsten van indirecte metingen mogen we daarom geen impliciete attitudes noemen. Maar directe en indirecte metingen

Sommige indirecte metingen maken gebruik van fysiologische processen, anderen van kennis over hoe mensen informatie verwerken. 🡪Voorbeeld, afgeleid uit inzichten van de cognitieve psychologie:

**Affective priming test=**

Deze test steunt op het verschijnsel dat als mensen informatie verwerken, ze dat makkelijker en sneller doen als ze net tevoren met gerelateerde informatie bezig waren. Dit verschijnsel treed al op als de relatie tussen de oude en nieuwe informatie vaag is.

**Bespreking van de oorspronkelijke APT-tes**t die bedoeld was om attitudes van mensen tegenover mensen met een bepaalde huidskleur te meten.

**Opzet:**

* deelnemers kregen te horen dat ze meededen aan een onderzoek over de vraag of het herkennen van de betekenis van woorden automatisch gebeurd (en dus niet beïnvloed wordt door andere taken waaraan de deelnemer aandacht moet besteden)
* ze krijgen te horen dat ze 2 keer een woordherkenningstaak krijgen: 1x zonder en 1x met gelijktijdige geheugentaak
* elke deelnemer gaat dan aan een computer zitten en krijgt op het scherm achtereenvolgens 4 taken

**Taak 1:**

* dient om een basismeting te krijgen van hoe snel men + en – woorden kan categoriseren.
* Conditie zonder bijkomende taak
* De deelnemer ziet op het scherm woorden 1 per 1 die ofwel positief of wel negatief zijn.
* Bij elk woord moet de deelnemer zo snel mogelijk op een bepaalde toets drukken (afhankelijk of het + is of -)
* De taak is heel makkelijk , de woorden zijn duidelijk gunstig/ongunstig
* De onderzoeker is niet geïnteresseerd in correcte antwoorden, maar in de responstijden per woord

**Taak 2 en 3:**

* dienen om de dekmantel geloofwaardig te maken
* bij taak 2: deelnemer ziet gezichten met verschillende huidskleuren, men moet deze gezichten onthouden om er later ‘een herkenningstaak’ over te doen
* bij taak 3: ziet terug gezichten en moet aangeven of hij die in taak 2 al gezien heeft
* deze taken zijn de geheugentaak die straks samen zal gedaan worden met de woordherkenningstaak, om te zien hoe goed ze op de geheugentaak alleen scoren

**Taak 4:**

* cruciale taak
* deze taak in samenhang met taak 1 geeft de onderzoekers informatie over de attitudes van de deelnemers
* de deelnemer ziet telkens een gezicht van een mens(zwart/wit) telkens gevlgd door een + of – woord
* de deelnemer moet het gezicht in zijn hoofd inprenten en bij elk woord zo snel mogelijk op een toets drukken (+/-)
* de responstijd wordt nu ook gemeten per woord

**resultaten:**

* responstijd bij taak 4 hoger dan bij taak 1: logisch want ze raken vermoeid en het is een complexere taak
* de hoeveelheid van verschil tussen responstijden bij + en – langer worden in functie van de huidskleur die eraan voorafging
* het verschijnsel dat informatie makkelijker verwerkt wordt als voorgaande informatie van dezelfde aard was, betekend dat hier verlenging van de responstijden van taak 4 kleiner moet zijn als de woorden dezelfde evaluatiewaarde van de foto’s, en groter als ze een tegengestelde evaluatiewaarde hebben.
* Als de responstijd langer wordt als de deelnemers + woorden moeten herkennen na het zien van huidskleur X dan na het zien van huidskleur Y of als de responstijd in korter wordt als ze – woorden moesten herkennen na het zien van mensen met huidskleur X dan Y, dan wijst dat er op dat ze negatiever staan tegenover huidskleur X dan tegenover Y
* Bij blanke deelnemers stelt men vast dat de responstijd bij + woorden in sterke mate langer werden als ze de woorden zagen na het zien van een zwarte medemens dan na een blanke
* De responstijden werden in sterke mate langer als de blanke deelnemers negatieve woorden zagen na een blanke medemens dan na een zwarte

**Conclusie:**

* blanke mensen staan gunstiger tegenover blanken.
* veel individuele verschillen in attitudes, de ATP laat toe om per persoon een score te berekenen (op basis van responstijd) die aangeeft hoe hij/zij een onderscheid maakt tussen de 2 groepen (hier blank en zwart)

de scores op APT testen hangen niet samen met wat mensen antwoorden op vragenlijsten. Het verschil treed vooral op bij attitudes die in de vroege jeugd gevormd worden. (zoals mensen met andere huidskleuren of mannen/vrouwen).

Het kan niet bewezen worden dat de APT testen de echte attitudes meet van de mensen, maar wat wel te onderzoeken valt is of scores op de APT gedragingen voorspellen die afhangen van attitudes en of ze dat beter doen dan zelfbeschrijvingen.

**Er zijn nog vele varianten van de APT-test**

* Soms gewoon woorden lezen en op knop drukken als ze dat gedaan hebben, en niet bepalen of ze +/- zijn
* Of woorden vervangen door afbeeldingen die +/- zijn of die ze gewoon moeten bekijken
* Soms afbeeldingen van de attitudeobjecten vervangen door woorden (geen foto’s van zwarten/blanken)
* Taken 2 en 3 en zelfs 1 soms weggelaten

Attitudes en gedrag revisited

 **De APT-test**

wekt de indruk dat de scores hierop inderdaad niet-verbale gedragingen kan voorspellen, die scores op vragenlijsten niet voorspellen. Zo zorgden onderzoekers in en van de eerste onderzoeken met de APT dat bij het verlaten van het laboratorium de deelnemers een zwarte onderzoeker tegenkwamen die niet wist wat de deelnemers gescoord hadden, maar die even een gesprek met hun aanknoopte en achteraf beoordeelde hoe vriendelijk ze waren. De ATP score bleek een goede voorspeller van deze vriendelijkheid terwijl de score op een ingevulde racismevragenlijst dat niet deed!

**Indirecte metingen** …

voorspellen niet *altijd* beter het gedrag dan directe metingen. Het is gedrag tegenover *sommige* attitude objecten die beter voorspeld worden door indirecte metingen. Vooral gedrag tegenover attitudeobjecten waarover directe- en indirecte metingen verschillende resultaten geven, blijft indirecte metingen beter.

**Gedragingen**

Ook sneller of trager reageren is een gedrag, en net als eender welk ander gedrag kan het beïnvloed worden door ‘eigen’ situationele factoren en versterkingscontingenties

Er zijn ook gedragingen die eigenlijk neerkomen op zelfbeschrijvingen. Zij worden meestal beter voorspeld door vragenlijsten dan door indirecte metingen. Gedragingen die zelf een zelfbeschrijvingscomponent bevatten beter te voorspellen zijn door zelfbeschrijvingen.

🡪**Vb.** Mensen die na een APT test de gebruikte gezichten moesten beoordelen op aantrekkelijkheid. Mensen die hoog scoorden op een racismevragenlijst vonden zwarten minder aantrekkelijk. De APT scores voorspelden die beoordeling niet

vraageffecten en sociale wenselijkheidseffecten beïnvloeden soms mee antwoorden op een vragenlijst, maar bepalen de antwoorden niet volledig. Antwoorden op vragenlijsten geven wel een indicatie van iemands attitude, met ruis. Ook responstijden bij indirecte metingen kunnen ruis bevatten

🡺 een goede gedragsvoorspelling heeft een combinatie van directe en indirecte metingen nodig!

**De vorming van attitudes**

De meerderheid van onderzoekers neemt aan dat attitudes ontstaan door een leerproces. Attitudes kunnen ontstaan door propositioneel leren, eigen ervaringen met het attitudeobject, expliciete/impliciete sociale beïnvloeding of door eigen gedragingen tegenover het attitudeobject.

Evaluatief leren

Mensen geven objecten betekenis via principes van **klassieke conditionering**

Klassieke conditionering is te verdelen in **2 vormen**:

1. signaalleren
2. evaluatief leren

**signaalleren=**

een individu, gaat door het verschijnsel dat een neutrale prikkel (prikkel zonder betekenis/belang voor persoon) een aantal keren samen optreed met een belangrijke gebeurtenis leren dat de neutrale prikkel die gebeurtenis voorspelt.

**Evaluatief leren=**

Een neutrale prikkel verwerft een evaluatieve betekenis doordat hij een aantal keren samengaat met een betekenisvolle gebeurtenis.

**De betekenisvolle gebeurtenis** is een onvoorwaardelijke prikkel, en het feit dat hij betekenis heeft valt af te leiden uit het feit dat hij een bepaald gedrag uitlokt dat deze betekenis weerspiegeld (=onvoorwaardelijke respons).

Als iemand het verband leert tussen de neutrale en de onvoorwaardelijke prikkel(=neutrale prikkel die voorspeller wordt voor een onvoorwaardelijke prikkel), wordt de neutrale prikkel een voorwaardelijke prikkel

🡪 een prikkel die een betekenis heeft gekregen doordat hij is samengegaan met een onvoorwaardelijke prikkel. De neutrale prikkel lokt nu een gedrag uit dat hij eerst niet uitlokte dus het is een voorwaardelijke prikkel.

**Functies in het gedrag:**

* **signaalleren:** het individu leert belangrijke gebeurtenissen te voorspellen, en zich er beter op voor te bereiden. Vanuit biologisch oogpunt is vooral signaalleren van belang op hoe mensen omgaan met de onvoorwaardelijke prikkel
* **de invloed van signaalleren** op hoe mensen omgaan met neutrale/voorwaardelijke prikkel is eigenlijk een neveneffect van een biologische belangrijke vorm van leren
* ook **evaluatief leren** heeft biologische voordelen: wie leert bepaalde gebeurtenissen die van nature geen belang hebben, maar wel soms samen optreden met belangrijk gebeurtenissen, op te zoeken /vermijden zal vanzelf schadelijke of gunstige omstandigheden vermijden/benaderen.
* **Evaluatief leren** kan secundaire versterkers en straffen doen ontstaan. Die de duur en verscheidenheid van de leerprocessen die het individu later kan doormaken verhogen.

**DE VORMING VAN ATTITUDES**

ATTITUDES ONTSTAAN DOOR EEN LEERPROCES.

(PROPOSITIONEEL LEREN, SOCIALE BEINVLOEDING, EIGEN ERVARING MET EEN OBJECT, EIGEN GEDRAGINGEN TOV EEN OBJECT)

HET LEERPROCES KAN VERSCHILLENDE VORMEN AANNEMEN.

**DE ROL VAN LEERPROCESSEN IN DE CONTEXT VAN EIGEN ERVARING MET OBJECTEN**

1. Evaluatief leren

Mensen geven objecten betekenis via principes van klassieke conditionering.

2 vormen : signaalleren – evaluatief leren

signaalleren

een neutrale prikkel die op zichzelf geen betekenis heeft voor de persoon, treedt samen op met een belangrijke (betekenisvolle) gebeurtenis (=onvoorwaardelijke prikkel die betekenis heeft omwille van het gedrag dat hij uitlokt dat deze betekenis weerspiegelt = respons) 🡺 het individu leert dat de neutrale prikkel de gebeurtenis voorspelt

evaluatief leren

= klassieke conditionering waarbij een neutrale prikkel een evaluatieve waarde krijgt (gunstig/ongunstig) doordat hij een aantal keren samenvalt met een betekenisvolle gebeurtenis (= onvoorwaardelijke prikkel die betekenis heeft omwille van het gedrag dat hij uitlokt dat deze betekenis weerspiegelt = respons).

**neutrale en onvoorwaardelijke prikkel worden voorwaardelijke prikkel !**

als de persoon er een waarde mee is gaan associëren – hij/zij ziet de neutrale prikkel als een voorspeller van de onvoorwaardelijke prikkel omdat er een verhouding tussen de 2 is ontstaan, een wisselwerking.

! signaalleren leert een persoon belangrijke gebeurtenissen te voorspellen, zo kan hij/zij zich erop voorbereiden.

Vanuit biologisch oogpunt :

* Belangrijkst om de invloed van *signaalleren* op het omgaan met de *onvoorwaardelijke prikkel* te bestuderen. (voorwaardelijke prikkel = ondergeschikt belangrijk)
* Voordelen door evaluatief leren :
* de persoon leert dat gebeurtenissen die van nature uit geen echt belang hebben, maar soms wel samenvallen met belangrijke gebeurtenissen te vermijden of net op te zoeken. (hij/zij gaat er beter mee om zodat de schade beperkt wordt)
* er kunnen straffen en secundaire versterkers ontstaan die de duur en inhoud van de leerprocessen bepalen

Factoren waarvan beide vormen afhangen :

- zij verlopen beiden gemakkelijker indien er meer contiguïteit is tussen de neutrale prikkel en de belangrijke gebeurtenis.

! **signaalleren** vereist dat er een logische samenhang is tussen de neutrale prikkel en de belangrijke gebeurtenis + de persoon moet die samenhang waarnemen

! **voor evaluatief leren** is een logische samenhang tussen de NP en de BG + waarneming niet nodig

!! **signaalleren :** een BG wordt voorspelt door een prikkel 🡺 persoon leert niet meer dat er nog andere prikkels kunnen zijn die dezelfde gebeurtenis voorspellen.

!! **evaluatief leren :** geen probleem

🡸🡺Dit verschil komt door de biologische betekenis van signaalleren : BG die goed te voorspellen zijn 🡺 nood vervalt om ze dmv meerdere signalen te gaan voorspellen

**Evaluatief leren** = algemene determinant van attitudes tov uiteenlopende attitude-objecten (draagt dus bij tot de ontwikkeling van attitudes)

vb van invloed op hoe we mensen en groepen mensen zien

vb van invloed op hoe we produkten en merken zien

vb van invloed op visuele/auditieve, tactiele en andere prikkels.

**Evaluatief leren :** de aangeleerde attitude is niet zo gemakkelijk weer te veranderen onder invloed van latere ervaringen !!

**zie experiment op blz 234-235** ivm elektro shocks en beoordeling van visuele prikkels (gezicht van de deelnemers) :

De neutrale gezichten = neutrale prikkels

De (on)aantrekkelijke gezichten = onvoorwaardelijke prikkels

De deelnemers kregen telkens samenstellingen te zien (paren) van foto’s :

3 types paren : neutraal gezicht + aantrekkelijk / neutraal + onaantrekkelijk / neutraal + neutraal

🡺 beoordeling van de deelnemers wijzigde tov begin 🡺 wijziging in aantrekkelijkheid van het gezicht dat op het neutrale gezicht was gevolgd (aantrekkelijk werd meer aantrekkelijk/onaantrekkelijk werd meer onaantrekkelijk beoordeeld)

**! Evaluatief leren : kan bijdragen aan de verandering van bestaande attitudes.**

**Zie exp blz 235 studie 2 Olsen & Fazio :**

Blanke studentes

2 experimenten die (schijnbaar) niet gerelateerd waren werden na elkaar uitgevoerd

eerste : ging rond aandachtsprocessen die optreden als mensen snel op prikkels moeten reageren (=conditioneringsfase waarbij foto’s van zwarte en witte mensen getoond werden + betekenisvolle prikkels) – doel was om de aandacht van de deelnemers niet op de huidskleur en beeld te richten - werkwijze : foto’s van donkere mensen werden gevolgd door een positief beeld / foto’s van blanke mensen door een neg beeld –

besluit : de deelnemers waren niet meer zeker ivm herkenning in paren van positieve/negatieve foto’s en huidskleuren

tweede : meetfase (responstijd checken voor positieve en negatieve woorden versus een blank of donker gezicht)– onderzoek of de conditionering (1ste experiment) de attitudes van de deelnemers tov blanke en donkere mensen had veranderd.- racisme ? – werkwijze : positieve woorden + tonen van donker of blank gezicht – besluit : bij negatieve woorden was er geen verandering in de functie van de gezichten die aan de woorden voorafgingen, bij positieve woorden + donker gezicht gaf snellere respons door de deelnemer – maar ! geen spoor meer van racisme

**BESLUIT** attitudes tov sociale groepen kunnen veranderd worden door evaluatief leren, waarbij leden van die groepen betrokken waren. (blanke studentes) 🡺 verandering van attitude tov individu + de groep als geheel zijn mogelijk = prikkelveralgemening

**zowel bij evaluatief leren + signaalleren is prikkelveralgemening mogelijk + prikkeldiscriminatie**

*prikkelveralgemening* = het leerproces beinvloedt de evaluatieve betekenis van prikkels die lijken op de prikkels die in het leerproces betrokken waren, maar hierin niet optraden.

De neutrale prikkel gaat niet zelf gepaard met de onvoorwaardelijke prikkel in de loop van het leerproces.

*Prikkeldiscriminatie* = de neutrale prikkel gaat niet zelf gepaard met de onvoorwaardelijke prikkel in de loop van het leerproces, maar treed wel af en toe op.

**belangrijke eigenschap van evaluatief leren**

het individu is zich niet altijd bewust van het samen optreden van de neutrale en onvoorwaardelijke prikkel. 🡺 iemand kan zich via EL dus een attitude eigen maken zonder te weten waaraan het attitudeobject zijn waarde ontleent + zonder te beseffen dat het is samengegaan met een betekenisvolle gebeurtenis.

! onenigheid tussen wetenschappers ivm het belang van de noodzaak van het besef ivm samengaan van de neutrale en betekenisvolle prikkel

2. Contactconditionering

**Contactconditionering =**

blootstelling aan een attitudeobject dat vrij nieuw is voor het individu, het lokt niet onmiddellijk sterke reacties uit.

🡺 herhaalde blootstelling kan een gunstige attitude tov het object laten ontstaan = affectieve gevolgen = ‘mere exposure’ = ‘contactconditionering’

**! Belangrijkste onderzoeker = Robert Zajonc**

**Zie experiment p 239 :**

Engelstalige mensen kregen woorden/zinnen te zien in Engelse taal of Chinese taal

1. gepresenteerd als een onderzoek om vreemde woorden te leren uitspreken – hoe frequenter een woord aangeboden werd, hoe gunstiger de betekenis die de deelnemers eraan toeschreven. 🡺 besluit : een frequentere aanbieding = voldoende om de waargenomen betekenis gunstiger te maken
2. idem exp 1 (maar enkel kijken ipv de letters uit te spreken) 🡺 besluit = idem exp 1

3) mannelijke deelnemers kregen foto’s te zien van mannelijke medestudenten – onderzoek van visuele geheugen (zogezegd) – hoe vaker ze de foto’s gezien hadden, hoe aardiger ze de persoon op de foto vonden.

! Mere exposure treedt ook op bij dieren (ook zij kunnen muziek leren waarderen bv)

! Mere exposure treedt niet alleen op als mensen de verschillen in aanbiedingsfrequenties opmerken (dus eigenlijk altijd)

**rexp p 241 Moreland & Beach**

ivm aanwezigheid studentes in de klas – opgemerkt door de anderen ? hoe werden ze door de medestudenten gezien/beoordeeld ?

🡺 aantal keren dat ze gezien of opgemerkt werden door de anderen bleek laag

🡺 beoordeling van hun karakter => hoe vaker ze naar het college gekomen was, hoe sympathieker ze leek.

**Besluit :** subjectieve vertrouwdheid is niet nodig voor ‘mere exposure’

Enkel al de blootstelling aan iets of iemand = voldoende om aan een gunstiger oordeel te komen.

**Exp p 243 – Monahan, Murphy en Zajonc**

Aanbieden van attitudeobjecte gedurende 5 milliseconden.

De objecten die meer getoond werden werden meer mooi gevonden.

**Exp p 244 – Harmon-Jones en Allen**

Vrouwen bekeken foto’s van andere jonge vrouwen.

Sommige werden diverse keren getoond andere niet.

Aantrekkelijkheid van de personen ?

🡺 herhaalde aanbieding leidt tot een verhoging van positieve affectieve reacties, maar niet tot een afname van negatieve affectieve reacties

**Exp p 245 – Cutting**

Mere exposure bij appreciatie van kunstwerken

Onderzoek op appreciatie van gekende werken die in kunstboeken verschenen waren versus onbekende werken. Bij het opdrijven van de frequentie van de foto’s die getoond werden van de onbekende werken was er meer appreciatie.

🡺 hoe vaker de mensen de kunstwerken gezien hadden, hoe groter de appreciatie

**Exp p 246 – Schaffner, Wandersman & Stang**

Onderzoek naar mere exposure bij ophangen van posters bij verkiezingen (succes)

🡺 hoe vaker de mensen de foto’s gezien hadden, hoe groter de appreciatie

! Mere exposure niet enkel dmv visuele waarneming.

Onderzoeken ivm smaken, tactiele informatie, en auditieve informatie (muziek) gaven dezelfde resultaten.

**! Eigenschappen van ME**

* bewuste herkenning of subjectieve vertrouwdheid is niet nodig voor ME
* ME is veralgemeenbaar (ref exp van Monahan p 247 – soms geeft de meer positieve houding van de deelnemers door de foto’s ed vaker te zien ook een effect op nieuw aangeboden prikkels = veralgemening van het effect)

! Zelfs subtiele veranderingen in de *context* waarin attitudeobjecten werden aangeboden, kunnen ME elimineren. 🡺 de context = belangrijk !!

**! ME is geen evaluatief leren** – ME treedt alleen op als de herhaalde aanbieding in aangename omstandigheden plaatsvindt.

**Exp p 248 Saegert, Swap en Zajonc**

zijn hiermee niet akkoord – smaakperceptie exp versus contact met onbekende personen

Bij beoordeling van de onbekende personen die ze diverse malen ontmoet hadden terwijl ze proefden 🡺 gunstiger beoordeling indien ze de persoon meer ontmoet hadden, de smaak (slecht of goed) had hierop geen invloed

! Bij evaluatief leren =

Bij het opwekken van een gunstige attitude is mere exposure een hulp. Om een ongunstige attitude op te wekken is ME geen hulp.

**! Responscompetitiehypothese van ME van Harrison**

= verklaring van mere exposure voor het grootste aantal falsificatiepogingen (verklaring van een observatie)

Responscompetitie =

onaangenaam gevoel van spanning dat mensen interpreteerden als een ongunstige houding tov een object.

Responscompetitie neemt bij herhaald contact af – reden : een bepaalde respons(categorie) wordt dominant 🡺 de onaangename spanning neemt af 🡺 object wordt aantrekkelijker.

**! Processing fluency interpretatie van ME van Reber, Schwarz, Winkielman (p250)**

* Herhaald contact met prikkels vergemakkelijkt de verwerking van info over die prikkels = gewenning
* Een vlotte informatieverwerking is niet neutraal en lokt positief affect uit.

Dit positief affekt komt tot uiting in directe en indirecte stemmingsmetingen + in omschrijvingen van het gevoel van de persoon tov het object.

* De toename van positiviteit komt hier niet neer op een afname van negativiteit !!!!! (ref bij responscompetitiehypothese wel)
* Kan belangrijk zijn om bij ME veralgemening te onderzoeken en juister te beoordelen.
* Als mensen beseffen dat ze een object al meerdere malen zijn tegengekomen zijn ze niet verbaasd over het feit dat ze de info vlot verwerken.
* fysische aspecten zijn belangrijk en worden gemakkelijk verklaard door deze PFI (symmetrie van een voorwerp, regelmatige vormen,…) = estetische appreciatie.

Bijzonder vb van contactconditionering **: het waarheidseffect** :

Een positieve attitude tov iets abstracts (vb een theorie of een argument) kan voor de persoon de vorm aannemen van het estetisch ‘mooi’ vinden ervan, maar ook van het ‘waar’ achten ervan.

Vinden mensen een theorie waarheidsgetrouwer als ze er vaker aan blootgesteld werden ? Ja

Werkwijze van deze experimenten :

Deelnemers krijgen een lijst beweringen te horen/lezen.

Zij kunnen niet weten of ze waar zijn.

Indien de bewering vaker te lezen aangeboden werden werden ze vaker als waar beoordeeld. = waarheidseffect.

! Indien er aan de bewering een extra commentaar voorafging (positief) werden ze nog meer als waar gezien en omgekeerd.

Vb : Iedereen weet dat… er in het Witte Huis 132 kamers zijn. (pos)

Vb : Weinig mensen zouden geloven dat… (neg)

!! Ook een extra optreden van het waarheidseffect :

Deelnemers beschreven beweringen uit de eerste fase als waarschijnlijker dan nieuwe beweringen (die ze in de 2de fase aangeboden kregen)

Open vraag : ‘Kan iemand een reputatie krijgen op grond van voorspellingen over zijn daden in de toekomst ????’

Ja ? de mogelijkheden om een basis te leggen voor een goede of slechte reputatie zijn onbeperkt

**Hoe het waarheidseffect verklaren ?**

1. cognitive fluency speelt een rol = herhaling zorgt ervoor dat de mededeling na de eerste keer makkelijker verwerkt wordt. 🡺 positief affect
2. Mensen herinneren zich makkelijker wat ze gehoord of gelezen hebben dan van wie of waar ze iets gehoord of gelezen hebben.

🡺 mensen zullen meer geneigd zijn een visie te geloven die door meerdere mensen gesteund wordt, dan een visie die door slechts 1 iemand wordt verkondigt.

Herhaling kan de indruk wekken dat meerdere mensen die bewering goedkeuren, wat ze geloofwaardiger maakt

**Attitudeverandering via gedragsverandering**

Attitudes leiden tot gedrag / Beïnvloeden gedragingen ook attitudes ?

Cognitieve consistentietheorie :

Mensen houden niet van tegenstrijdigheden en proberen dit op te heffen. Een mogelijkheid om dit op te heffen is de attitude te veranderen.

Bekendste cognitieve consistentie theorie = de cognitieve dissonantietheorie van Leon Festinger : inspireerde veel onderzoek op dit vlak, wordt nog steeds als waardevol beschouwd.

1. De cognitieve dissonantietheorie

= iemands kennis is een systeem van cognitieve elementen (cognities). Deze cognities zijn de kleinste eenheden van kennis die op zinvolle wijze te identificeren zijn. Sommige cognities gaan over het zelf, andere over de sociale of niet-sociale buitenwereld. De relatie tussen 2 cognities kan irrelevant, consonant of dissonant zijn.

Irrelevant : uit de ene cognitie volgt niets specifieks tov de andere

Dissonant : Als uit de ene logischerwijze het tegengestelde van de andere volgt.

Consonant : Het maakt niet uit… geen wisselwerking

**Vb :** Cognitie bij sollicitatie : ik vind dat zwaarlijvige mensen uitstekende teamplayers zijn, ik heb een zwaarlijvige sollicitant aangeworven. = consonant voor de meese mensen ! tenzij degene die de persoon dient te kiezen zelf een andere mening heeft 🡺 dissonant

**Vb :** ik vind dat zwaarlijvige mensen een groot risico vertonen op ziekteverzuim, ik heb een zwaarlijvige sollicitant aangeworven = dissonant voor de meeste mensen ! Misschien wil de werkgever iemand werk gunnen die weinig kansen krijgt… (vanuit maatschappelijk engagement) = consonant voor hem

! 🡺 Dissonantie en Consonantie zijn sterker of zwakker afhankelijk van hoe belangrijk de cognities voor het individu zijn !!!

**In iemands cognitieve systeem zijn relaties tussen de cognities en tussen meer dan 1 andere cognitie.**

🡺 als we de relatie tussen 2 cognities bekijken, kunnen we ook kijken naar de cluster van cognities die om hen beiden hangen. Ook de clusters zijn onderling verbonden met cognities uit andere clusters of met de clusters zelf.

Ze onderhouden consonante en/of dissonante relaties met elkaar.

Deze relaties verergeren of verzachten de dissonantie binnen het deel van het cognitieve systeem dat rond de twee centrale cognities draait. *= totale dissonantie in dat deel van het cognitieve systeem*

**Theorie van Festinger : cognitieve dissonantie is aversief.**

= mensen trachten het ontstaan ervan te voorkomen, te verminderen of te elimineren door extra consonante relaties te zoeken, de inhoud van de cognities te veranderen of het belang van de consonante en dissonante relaties te verhogen/verlagen…

! Weerstand tegen verandering van de inhoud van cognities !

Ze verwijzen immers naar de realiteit die het individu en de mensen rond deze persoon kennen.

🡺 een persoon kan dus niet zomaar een cognitie veranderen die hij als waar ziet, zonder te beseffen dat de nieuwe cognitie afwijkt van de realtiteit. (dat zou een nieuwe dissonantie veroorzaken !!!)

🡺 cognities ivm aspecten vd realtiteit die voor interpretatie vatbaar zijn, zijn gemakkelijker te veranderen. 🡺 daarom is het moeilijker om cognities over de buitenwereld te veranderen dan deze van de binnenwereld (eigen gedrag) !

**vb** voornemen om je gedrag te veranderen is haalbaar, voornemen om de buitenwereld te wijzigen niet.

!! binnenwereld : overt – covert gedrag

(covert = gevoelens, stemmingen, attitudes, wensen en angsten)

Overte gedragscognities zijn moeilijker te wijzigen.

Coverte gedragscognities wijzigen levert minder risico dat anderen dit gedrag als onjuist zullen aanwijzen.

**Hypothese :**

mensen voelen zich ongemakkelijk bij een voldoende sterke dissonantie tussen 2 clusters van cognities. Dit ongemak verdwijnt door attitudeverandering. : ligt voor de hand, maar deze hypothese is zelden getoetst, weinig bewijs !

**Hypothese :**

* als mensen ertoe verleid worden om een gedrag te vertonen dat tegen hun attitude in gaat, zullen ze hun attitude bijstellen, zodat deze attitude meer conform wordt met het gedrag
* bij beloning wordt de cognitie belangrijker
* als mensen een onherroepelijke keuze maken tussen 2 objecten zullen ze het gekozen object opwaarderen !
* indien deze keuze moeilijker was, gaan ze dit nog meer doen
* als mensen een gedrag nalaten omdat ze weten dat het bestraft wordt, zullen ze meer geneigd zijn dit ook te doen nadat de straf is weggevallen.
1. onderzoek geïnspireerd op de cognitieve-dissonantietheorie

? De meeste experimenten gebruikten zelfbeschrijvingen als meting van attitudes. ??? Wat werd gewijzigd ? de zelfbeschrijving of de attitude ?? = onduidelijk !!!!

*? Leidt tegenattitudinaal gedrag tot attitudeverandering ?*

**Hypothese gestest door Festinger en Carlsmith :**

**Exp p 259 : Leidt tegenattitudinaal gedrag tot attitudeverandering als de beloning voor dat gedrag niet groot is ??**

Eerste fase kweken van een bepaalde attitude (saaie en moeilijke taak uitvoeren) + prestatie van de deelnemers werd geëvalueerd (hoe goed doen ze de taak ?)

Doel van dit exp : de deelnemers een hekel doen krijgen aan de taken en een ongunstige attitude creëren.

Tweede fase : uitlokken van een tegenattitudinaal gedrag

Een deelnemer die net de vreselijke taak had uitgevoerd en beoordeeld was geweest door een overste moest de taak uitleggen aan een andere, nieuwe werknemer… (enthousiasmeren van de andere over iets wat hij zelf niet graag doet) 🡺 ze kregen geld toegestoken om deze info over te brengen ! 🡺 deze personen begonnen de nieuwe kandidaten leugens te vertellen over het werk

Derde fase : meten of er een attitudeverandering was opgetreden – eigen mening geven ivm de taak/het experiment + geld teruggeven

Extra fase – sommige deelnemers mochten van de eerste fase meteen hun mening geven ipv de andere fases te doorlopen 🡺 !check of het werk effectief als vreselijk beoordeeld werd = referentiewaarde voor het onderzoek

! De reacties waren vrij terughoudend : de taak werd als saai beoordeeld ipv als verschrikkelijk !? vermoeden dat de mensen in dit geval oneerlijker waren dan wanneer ze het ganse traject door moesten lopen… (anderen ermee belasten)

**? Leidt het maken van een keuze tot re-evaluatie van de opties ?**

**Exp van Brehm p 260**

Studentes doen mee aan een consumentenonderzoek – van 8 voorwerpen de aantrekkelijkheid (nut, kwaliteit, schoonheid,…) aanduiden op een puntenschaal

**Idem exp P262 Gawronski, Bodenhausen en becker**

… en verder tem 268

1. Concurrenten van cognitieve dissonantie :

zelfperceptie, zelfaffirmatie, en evaluatieve gedragsaansteking

* Een theorie kan niet op grond van gegevens bewezen worden… 🡺 alle voorgaande theorieën ivm cogn dissonantie zijn niet bewezen !
* Er kan een betere theorie/verklaring zijn…

**Zelfperceptietheorie (volgens Bem)**

* Mensen leiden hun attitudes af uit hun gedrag.
* Attitudes van andere mensen worden afgeleid uit het waarneembare gedrag van die anderen.
* Mensen kunnen onder invloed van situationele factoren een bepaald gedrag vertonen… !!!!!!
* Cruciaal in de cogn dissonantietheorie : een onaangename tegenspraak tussen wat iemand over de eigen attitude meende te weten en wat hij over het eigen gedrag weet. Volgens de zelfperceptietheorie is dit irrelevant voor de mate waarin gedrag attitudeverandering veroorzaakt. Deze spanning kan er zijn, maar ze speelt geen rol in de attitudeverandering.

Nog laatste 2 paginas ontbreken!

Agressief gedrag

**Agressie=**

Gedrag dat vertoond wordt om iemand anders schade te berokkenen, waarbij de andere persoon die schade niet wenst te ondergaan.

**Vijandige agressie=**

Agressie om de agressie

**Instrumentele agressie=**

Agressie als middel tot een ander doel (als minder erg gezien)

**Definiëren van agressie als Gedrag met de intentie om schade te berokkenen, 3 risico’s:**

1. gedrag waarvan duidelijk is dat het onder agressie hoort te vallen, daar niet bij te rekenen. Vb kindermishandeling waarbij de ouder zegt dat het een gedisciplineerde straf was.
2. Gedrag van de ene persoon agressiever noemen als dat van de andere omdat de ene persoon minder kennis heeft van de sociale norm om aangerichte schade als onbedoeld te beschrijven Vb. Kinderen,
3. Gedrag van de ene agressiever noemen als dat van de ander omdat ze tot verschillende groepen behoren, de ene sympathieker lijkt dan de andere,…

De sociale norm dat mensen aan elkaar geen schade mogen toebrengen geld volgens veel mensen nog sterker voor groepen die als kwetsbaar, hulpeloos zijn (kinderen) of groepen van wie verwacht wordt dat ze menslievend zacht en warm zijn (vrouwen).

**Alternatief:**

Agressie definiëren als een gedrag waarvan het belangrijkste kenmerk is dat het de situatie van 1 of meer anderen aversiever(negatiever) maakt.

🡪 deze definitie is ook niet helemaal goed. (wie bepaald bv wat het voornaamste kenmerk van gedrag is?)

**mogelijke specificatie**

het gedrag mag geen louter reactief gedrag zijn.

**Vb.** Als studenten aan een bepaald criterium moeten voldoen om te slagen, dan is het niet slagen van de student die het criterium niet haalt geen agressie. Maar wel hoe aversief de gevolgen voor de student zijn door een lager cijfer te krijgen dan wat ze op basis van het criterium zou moeten krijgen.

**Hoe kijken we naar agressie?**

Veel mensen verstaan onder agressie enkel fysiek geweld. Als fysieke agressie andere oorzaken of gevolgen zou hebben dan verbale agressie, niet-verbale agressie, indirecte agressie,… zou dit onderscheid gemaakt kunnen worden. Maar dat is niet zo.

Het zijn dezelfde hersenstructuren die betrokken zijn bij ervaring van fysisch en psychisch leiden. De soort agressie maakt dus geen belangrijk verschil in hoe iemand het ervaart.

**Waarom vinden veel mensen fysieke agressie erger en denken ze dat het de enige vorm van agressie is?**

* De wetgeving maakt fysieke agressie strafbaar en andere vormen niet.
* fysieke agressie makkelijk te bewijzen is en rechtstreeks tot de dood kan leiden.
* Mensen zien verbaal gedrag als een uiting van hun gedachten

Hoe valt agressief gedrag te bestuderen?

* mensen ondervragen heeft weinig zin want ze kunnen dingen zeggen die volgens een sociale norm horen te kloppen
* onderzoekers moeten het in natuurlijke omstandigheden observeren
* of mensen blootstellen aan factoren waarvan men vermoed dat het agressief gedrag uitlokt, en via agressiemetingen nagaan of de manipulaties het verwachtte effect hadden.

**Experimenteel onderzoek**

* veel onderzoekers maken gebruik van het laten ondergaan of uitlokken van verbale of indirecte agressie omdat dat maatschappelijk meer aanvaard was dan fysieke agressie
* maar nu steeds duidelijk wordt dat indirecte agressie even schadelijk is als fysieke wordt het steeds belangrijker om te voldoen aan de ethische voorwaarden

de meting van agressie

mensen die weten dat een onderzoeker agressie meet, gaan zich zo weinig mogelijk agressief gedragen. Agressiemetingen moeten dus altijd onder **vermommingen** gebeuren:

1. **deelnemers zeggen dat ze in een competitie(reactietijdcompetitie) zitten** met een andere deelnemer in de kamer naast hun. Ze moeten een aantal proefbeurten na een signaal om het snelst op een knop drukken. De winnaar mag de verliezer straffen door een aversieve prikkel toe te dienen( pijn, geluid,..). de prikkel die ze toedienen is een uiting van agressie
2. **hot-sauce methode:** deelnemers denken dat ze net hebben mee gewerkt aan een smaaktest voor een marketingstudie. Ze moeten voor de volgende deelnemer een portie pikante saus klaarzetten om op te eten. Ze mogen zelf bepalen hoeveel. Ze weten van de deelnemer dat die op een vragenlijst invulde niet van pikante sauzen te houden. De hoeveelheid saus die ze klaarzetten is een uiting van agressie.
3. **Deelnemers moeten een prestatie beoordelen** die iemand anders heeft geleverd. De ongunstigheid van de beoordeling zou dan een uiting van de agressie zijn.

**Elke score bestaat uit 3 componenten:**

* prestatie: hoe duidelijker het scoringsysteem, hoe meer de beoordelaar getraind is, hoe beter de score
* foutenvariabiliteit: geen enkel systeem heeft een foutloze nauwkeurige scoring
* fouten bij de beoordeling: door verhouding van beoordelaar en beoordeelde, eigenschappen van de beoordelaar, stereotypes en vooroordelen,… *vooral deze component kan gebruikt worden als meting voor agressie!*

In experimenten is het mogelijk **agressie te onderscheiden** van prestatie en foutenvariabiliteit:

🡺 alle deelnemers alle condities hetzelfde werkstuk of taak laten beoordelen.

* Prestatie is dan constant
* Foutenvariabiliteit verschilt niet over verschillende condities

🡺 verschillen tussen condities zijn dan indicaties voor agressief gedrag.

Sommige onderzoekers laten de beoordeling niet alleen de vorm aannemen van cijfers, maar ook tekorten mogen ook bestraft worden door aversieve prikkels

Andere onderzoekers gebruikte geen aversieve maar appetitieve prikkels. Als mensen minder uitdelen aan een persoon dan dat die verdiende is dit een uiting van agressie.

De manipulatie van ervaren agressie

**Onderzoek over hoe mensen reageren op agressie door anderen**

* techniek waarbij deelnemers een taak doen die door een andere deelnemer(pseudo deelnemer) geëvalueerd wordt. Door op voorhand te bepalen of de handlanger een +/- beoordeling zal geven, kan de onderzoeker ervoor zorgen dat de echte deelnemer minder of meer agressief getriggerd wordt. De taak kan best zo gekozen zijn dat de deelnemer niet kan inschatten hoe goed ze het deden of dat ze snappen dat de meningen erover verdeeld kunnen zijn. (beoordeling is zo geloofwaardiger). Soms laat men de handlanger ook kwetsende/niet-kwetsende commentaar toevoegen aan het cijfer of er kunnen aversieve prikkels uitgedeeld worden.
* Techniek van een per ongeluk opgevangen gesprek: bij aankomst in het laboratorium ontmoeten deelnemers andere deelnemers(pseudo). Beiden krijgen uitleg over de studie waarna de proefleider hen elk naar een afzonderlijke proefruimte brengt. De pseudo-deelnemer geeft beledigende commentaar aan de proefleider over de echte deelnemer in die mate dat de echte deelnemer het kan horen maar dat het zogezegd niet de bedoeling was.

Agressie uitlokken

**Voor sommige onderzoeksvragen is het nodig agressie uit te lokken.**

1. Als men wil nagaan of agressie vatbaar is voor instrumentele conditionering. Agressie is dan nodig om het te kunnen versterken of bestraffen.
2. Om na te gaan hoe mensen reageren op hun eigen agressie.

Onderzoeker stellen deelnemers daarom bloot aan:

**provocatie=** agressie tegenover de deelnemer

* **Provocatie**

zou agressie uitlokken. Er zijn al heel wat experimenten gedaan om de invloed van provocatie op agressie na te gaan. Er kwam een golf experimenten waarbij alle deelnemers geprovoceerd werden, en een andere factor waarvan men het effect wilde nagaan werd gemanipuleerd

**Maar:**

Het onderzoek toont dan alleen aan dat de factor een invloed heeft op agressie bij mensen die vooraf geprovoceerd werden.

* Ander onderzoek waarbij en provocatie en andere factoren gemanipuleerd werden toont aan dat sommige factoren agressie uitlokken onafhankelijk of de persoon geprovoceerd werd, en dat er ook factoren zijn die enkel tot agressie leiden als er sprake is van provocatie.
* Sommige onderzoekers gebruiken een dekmantel om tot agressief gedrag te komen, dat ze anders nooit zouden kunnen vertonen: Ze zeggen dat het onderzoek gaat over stress, en dat de deelnemer even mag meewerken met de proefleider en een andere deelnemer stresserende prikkels mag toedienen. De deelnemers mogen dan de parameters van die aversieve prikkels kiezen.

Een voorbeeld van een onderzoek

Zie pagina 14-16

De Freudiaanse visie op agressie

**Agressie**

* gedrag dat voortvloeit uit gevoelens van boosheid
* als deze gevoelens gn uitweg vinden 🡺 intenser 🡺 oncontroleerbare manier tot uiting
* deze gevoelens nemen af als ze op controleerbare manier geuit worden

Freud zegt dat elke mens geboren is met 2 krachtige driften :

Levensdrift en doodsdrift (=vernietigingsangst)

Een individu mt een manier vinden om met deze 2 driften om te gaan :

Ervoor kiezen om 1 vd 2 soms niet uit te leven…

Maar beide driften nemen in kracht toe als ze niet uitgeleefd worden.

Bij te lange onderdrukking worden ze zo sterk dat ze niet meer te beheersen zijn en ineens met grote oncontroleerbare kracht tot uiting komen, meestal met schade.

**Conflict tussen beide oplossen :**

* vaak door het doorschuiven van de doodsdrift naar anderen (bron v agressie) 🡺 probleem 🡺 het individu uit de vernietigingsdrang niet op mensen uit zijn omgeving omdat dat zijn eigen welbevinden kan schaden = secundaire objecten
* passief uitleven vd doodsdrift door mee te genieten van de agressie van anderen : vb toekijken bij pesten
* actief uitleven op een manier waarbij anderen gn hinder ondervinden : vb luide muziek / literatuur /… = sublimatie

**Catharsis =** zuivering = tijdelijke afname vd doodsdrift = meestal na een agressieve uitbarsting terug rust 🡺 tijdelijk minder agressief gedrag tov anderen

Freud z’n visie = **probleem**

1. niet toetsbaar (niet voorspelbaar)
2. voorspelling uit de theorie hangen niet samen met wat in experimenteel onderzoek naar boven komt.
3. Agressie gaat niet altijd gepaard met destructieve gevoelens of verlangens (vb zelfdoding)
4. Agressief gedrag leidt niet altijd tot catharsis maar tot een vermindering van agressie

!! zie experiment pg 19-20!!

Frustratie-agressie hypothese

Frustratie kan leiden tot agressie

Frustratie = het niet kunnen bereiken van een aanlokkelijk doel 🡺 agressie mogelijk

Catharsis (agressie doet gevoel van frustratie afnemen waardoor neiging tot agressie daalt.)

Zie experiment p21-22 !!!

En experiment p 22-23 !!

Provocatie en agressie

**Provocatie=**

* Mensen kunnen agressie opvatten als opzettelijk toegebrachte schade. Het slachtoffer ondervind nadeel, denkt het niet zelf uitgelokt te hebben en denkt dat de dader het met opzet deed.
* Mensen zien hun agressie dan als reactie/straf
 op de provocateur/dader.
* Mensen kunnen leed beter achter zich laten als ze de dader gestraft hebben.
* Provocatie lokt inderdaad zeer consistent agressie uit. Er zit dus een waarheid in agressie als straf voor eerdere agressie.

**De perceptie van provocatie=**

De handelende persoon is in staat provocatie te herkennen.

Mensen gebruiken **verschillende indicatoren** om te bepalen of gedrag met opzet vertoond is of niet. Sommige van die indicatoren zijn niet relevant voor het gedrag. Ook mogelijk dat dezelfde indicator in dezelfde omstandigheden verschillende effecten heeft.

**Vb;** mensen beweren dat ze minder agressief zijn tegen iemand die zich verontschuldigd daaruit leiden ze dan af dat andere ook minder agressief zullen reageren als ze zich zelf ook verontschuldigen.

Het is mogelijk dat dit in sommige omstandigheden de neiging om agressie met agressie te bestrijden, wel verzacht maar in de praktijk is het nooit echt duidelijk of de toegebrachte schade opzet was of een ongeluk.

Zie experiment p. 25!!

**Provocatie en de waargenomen ernst van de schade.**
Onderzoekers dachten dat ze de perceptie van provocatie eenvoudig konden manipuleren door de deelnemers de indruk te geven dat de provocateur hem/haar schade berokkende. Buiten de manipulatie van de intentie die onbedoeld of met opzet was kan ook de waargenomen ernst van de schade gemanipuleerd worden.

Dan is het niet meer duidelijk of de vastgestelde effecten op agressie veroorzaakt worden door de waargenomen intentie of de waargenomen ernst.

Zie experiment p 26-27!!

**Alleen agressie tegen de provocator?**
De gedachte dat eigen agressie een straf is voor agressie door anderen duidt erop dat eigen agressie enkel gericht is tegen degene die zich eerst agressief heeft gedragen.
Dit principe is tegengesteld aan het principe van Freud ( verschoven agressie).
Mensen kunnen op provocatie door de ene persoon reageren met agressie tegenover iemand anders 🡪 verplaatste agressie. Dit treedt vooral op als het slachtoffer de agressor iets wat geprovoceerd heeft = **triggered displaced aggresion**.

Zie experiment p 28-29!!

Men kan denken dat wie nooit iets verkeerd doet nooit het slachtoffer wordt van verplaatste agressie. Dit is niet zo. Mensen doen dagelijks dingen die zij zelf niet erg vinden maar die anderen toch niet leuk vinden.

**De ernst van de oorspronkelijke provocatie speelt een rol :**
🡪hoe erger die was, hoe minder de verplaatste agressie.
Dit komt omdat mensen vermijden zich agressief te gedragen tegen iemand die zo goed is dat het onrechtvaardig lijkt hem/haar schade te berokkenen.

🡪Als de provocatie zeer ernstig was, dan lijkt een onschuldige 3de alleen maar door het contrast met de provocateur moreel zo hoogstand dat men hem/haar minder agressief zal bejegenen.

🡪Was de provocatie niet ernstig dan was het contrast met de provocateur niet zo groot en krijgt de onschuldige 3de niet de status van iemand met een hoge morele waarde.

Verplaatste agressie lijkt ook sterker naar mate het slachtoffer op de provocateur lijkt.
**Vb:** als een loket bediende beledigd wordt door een vrouwelijke medereiziger heeft de volgende reiziger meer kans om agressief bejegend te worden als het een vrouwelijke medereiziger is.

**Is de agressie proportioneel aan de provocatie?**
De mate waarin provocatie agressie uitlokt hangt af van verschillende factoren : kenmerken van de provocateur, situationele factoren , voorafgaand gedrag van de handelende persoon,…

Zie experiment blz. 30-31

**Voelen we ons beter na een agressieve reactie op provocatie?**Zie experiment blz 32-36

Agressie, macht en onmacht.
Nuttin zegt dat agressie mogelijk te maken heeft met problemen van macht en onmacht.
Agressie is een gedrag dat een gevoel geeft van macht. Wie onder machtsverlies lijdt , heeft meer behoefte aan macht dan in normale omstandigheden. Daarom kan het zijn dat iemand zich agressief zal gedragen als gevolg van machtsverlies want de agressie geeft hem terug een gevoel van macht.

Oncontroleerbare aversieve prikkels doen agressie toenemen.Zie experiment blz 37-38

Reduceert subjectieve macht over aversieve prikkels de door uitsluiting veroorzaakte agressie?
Uitgesloten worden door andere geeft een gevoel van onmacht en dit kan tot agressie leiden.

Zie experiment blz 39-40

Onmacht maakt vijandige humor leuk

Kritiek op grappen wordt verdedigd met de bewering: het is maar om te lachen en wie er niet tegen kan heeft geen gevoel voor humor. Hierdoor durft men in grappen negatieve boodschappen over medemensen over te brengen die ze in een serieuze vorm niet zouden durven uiten.
Sommige grappen zijn kwetsend voor individuen of groepen waardoor het een vorm van agressie is.

Zie experiment blz 41-42

Het General Agression Model en computerspellen

Het doel van het GAM was om inzichten die door onderzoek van agressie waren opgebouwd te integreren in het model, en de geobserveerde effecten verklaarde en toeliet om er nieuwe hypothesen uit af te leiden.

Kernmechanismen in het G.A.M.

**Persoonsgebonden en situationele factoren kunnen op 3 manieren agressie uitlokken:**

* ze kunnen agressieve gedachten activeren, waardoor mensen ambigue situaties in agressieve termen interpreteren en aan agressieve oplossingen denken.
* Ze kunnen agressieve gevoelens opwekken (boosheid, wraaklust,..)
* Ze kunnen de fysiologische arousal verhogen, waardoor agressie die door andere factoren uitgelokt is, of die in aanwezigheid van een agressie-uitlokkende factor door het individu als een agressie-gerelateerde emotie wordt gezien.

🡺Elke factor die agressieve gedachten meer of minder toegankelijk maakt, arousal verhoogd of verlaagt, of agressieve gevoelens doet toe of afnemen, kan agressie doen toe-of afnemen

een factor kan (1 van) deze 3 invloeden van nature hebben of door een leerproces

**Vb:** iemand die nog nooit van vuurwapens heeft gehoord of deze nog nooit heeft gezien, zal er ook geen agressieve gedachten bij krijgen.

**3 routes**

* Arousal, gevoelens en gedachten bepalen iemands interpretatie van zijn situatie(=primary appraisal), en zijn spontane reactie daarop.
* als de persoon verder *niet wil nadenken* over de situatie en het door hem/haar te vertonen gedrag, bepaald de reactie hoe hij/zij zich gedraagt.
* *Kan/wil hij wel verder bezinnen,* komt er tussen de primary appraisal en het overte gedrag een fase van secondary appraisal. In deze fase denkt de persoon na over de juistheid van zijn interpretatie en zijn/haar spontane reactie, weegt hij/zij alternatieve manieren af om met de situatie om te gaan, en overweegt hij/zij de gevolgen van een (niet) agressieve reactie.

🡪 als de persoon geleerd heeft dat agressie beloond of bestraft wordt zal hij deze kennis toepassen bij zijn overwegingen.

De 3 routes staan niet los van elkaar, maar beïnvloeden elkaar. Er zijn ook factoren die iemands mogelijkheid om aan secondary appraisal te doen beïnvloeden, en die op zich misschien geen invloed hebben op agressie.

**Emotie: woede**

* woede kan iemand de innerlijke kalmte kan ontnemen die nodig is voor secondary appraisal
* mensen kunnen uit een subjectieve ervaring van woede afleiden dat een agressieve reactie gerechtvaardigd is in die situatie
* woede kan ook arousal doen toenemen en de bijpassende gedachten uitlokken
* elke factor die woede in stand houdt, kan er voor zorgen dat iemand langer bezig blijft met provocatie, waardoor deze langdurig het gedrag beïnvloed.

**Het G.A.M. verklaart:**

* kan tegenstrijdige invloeden op agressie opnemen.

🡪 zo kan het Bv. Verklaren waarom zowel verlies als winst in een wedstrijd soms agressie-verhogend kan werken.

* Kan het effect van situationele factoren verklaren die anders lastig te verklaren zijn.

🡪 het wapeneffect: het zien van een wapen doet agressie toenemen, omdat we het leren associëren met agressie

* Kan verklaren waarom agressie de neiging heeft toe te nemen nadat het eenmaal in gang is gezet.

🡪 openlijk agressief gedrag 🡪 arousal, agressieve gedachten en gevoelens nemen toe 🡪 vicieuze cirkel

* Aan iedere route van een determinant naar agressie specifieke predicties verbonden zijn over de richting van de te verwachten invloed en over de omstandigheden waarin die invloed zou moeten optreden. Het model inspireert strategieën om van een nieuwe determinant te toetsen langs welke route hij vermoedelijk invloed uitoefent.

🡪 als een determinant agressie doet toenemen via agressieve gedachten, moet die determinant vooral van invloed zijn in interacties die op zichzelf niet eenduidig (niet) agressief van aard zijn.

Gewelddadige computerspellen: inleidende opmerkingen

Het G.A.M. is ontwikkeld door onderzoekers die onderzoek doen naar de invloed van gewelddadige computerspellen op agressie.

**Beperkingen over studies rond invloed computerspellen:**

* gaat uitsluitend over fysieke agressie metingen
* voorkeur van metingen met fysieke agressie omdat ze een grotere ecologische validiteit hebben
* het zou een goede zaak zijn als ze ook verbale agressie zouden meten

**kritiek van liefhebbers van gewelddadige computerspellen op dit soort onderzoeken:**

* *er zijn dingen die veel meer agressie uitlokken dan zo’n games*
* *zeggen dat de onderzoeker niet de sterkste determinant heeft blootgelegd:*

een experiment dient niet om te toetsen of een OV van alle mogelijke determinanten het grootste effect heeft op de AV, maar gewoon om te zien of er een effect is. Een onderzoeker zal uit een experiment nooit afleiden dat de getoetste determinant de sterkste is van allemaal.

* *Er zijn veel mensen die de games spelen en geen massamoordenaars worden:*

Deze stelling gaat uit van het feit dat onderzoekers met agressie de extreme fysieke agressie bedoelen die op tv komen (schietpartijen in scholen) Doordat onderzoekers soms verwijzen naar deze schietpartijen wekken ze zelf soms deze indruk. Maar eigenlijk hebben onderzoekers het ook over verbale agressie (pesten)

* *Volwassenen kennen echt wel het verschil tussen de virtuele en de echte wereld:*

Men denkt dat deze games alleen tot agressie kunnen leiden als iemand denkt dat het gedrag van in het spel ook in real life kan.

🡪Een toename in agressie kan op verschillende manieren tot stand komen, Bv. Door versterkte neiging om situaties in agressieve termen te interpreteren

* *Psychologen moeten niet voorschrijven hoe mensen hun vrije tijd besteden:*

Mensen denken dat als psychologen aantonen dat de games een invloed hebben op agressie dat ze ook een advies geven en aanraden de spellen te verbieden. 🡨🡪 zelfs als iedereen het erover eens zou zijn dat agressie altijd onwenselijk is, dan nog volg dat advies niet. Het is echter altijd mogelijk dat dezelfde factor die agressie doet toenemen, ook sociaal wenselijke gevolgen heeft.

Toetsing van het G.A.M.: gewelddadige spellen lokken agressie uit

Zie experiment p 49-51

🡺 de samenhang tussen agressie en gewelddadige computerspellen kan niet verklaard worden door te stellen dat agressieve mensen vaak agressieve spellen kiezen.

Maar ik voel me helemaal niet agressief!

**mensen die van gewelddadige games houden beweren dat ze er niet agressiever van worden. Maar studies bewijzen dat dat wel zo is…**

1. de instrumentele waarde van zelfbeschrijvingen kan een rol spelen:

beweren dat een geliefde activiteit – gevolgen heeft voor anderen kan leiden tot sociale straffen

1. de games kunnen iemands agressie verhogen zonder dat de persoon dat merkt.

🡪Vb: o.i.v. de freudiaanse visie denken dat agressie uitleven tot catharsis leidt, en dus tot een vermindering van agressie, ze denken dan dat de games hun agressie zelfs doen dalen.

1. Als de games agressieve gedachten meer cognitief toegankelijk maken, waardoor iemand in ambigue situaties agressiever zal reageren, zijn ze zich hier zelf niet bewust van.
2. Doordat vergelijkingsprocessen maken dat alledaagse vormen van agressie onschuldig lijken.

🡪Vb. in vergelijking met die moordpartijen van het spel lijkt gewoon pesten niet zo erg.

Altruïstisch gedrag

**Altruïstisch gedrag=**

Een niet enkel reactief-gedrag, waardoor de situatie van de ander appetitiever wordt

De definitie van altruïstisch gedrag

**Problematische definitie:**

Altruïstisch gedrag is gedrag dat vertoond wordt met de bedoeling om de situatie van anderen appetitiever te maken.

Sommige voegen er zelfs aan toe dat er om van altruïstisch gedrag te kunnen spreken, uitsluitend gedrag vertoond wordt met de bedoeling de situatie van de ander + te maken.

Elk gedrag dat ook voordeel oplevert voor de handelende persoon zou dus geen altruïstisch gedrag zijn

Methodologie van onderzoek over altruïsme

Er is een sociale norm die altruïstisch gedrag promoot. Als mensen weten dat altruïstisch gedrag onderzocht wordt, zullen ze zich extra zo gedragen. Daarom is ook hier een dekmantel nodig!

* in een onderzoek dat over iets anders gaat geconfronteerd worden met iemand die zich in een noodsituatie bevind (onderzoeker die papieren laat vallen)
* of een keuzesituatie waarbij ze ofwel hun eigen belang kunnen behartigen ofwel dat van de groep

Sommige onderzoeken over agressie worden ook opgevat als onderzoek over altruïsme. Als iemand een keuze moet maken in een situatie zal de ene keuze + zijn en de andere –

🡺**Vb.** deelnemers de moeilijkheidsgraad van een taak laten bepalen voor de volgende deelnemer, waarvan ze weten dat hij/zij geld zal krijgen als hij de taak goed oplost. Een 🡪hoge moeilijkheidsgraad= agressief

🡪lage moeilijkheidsgraad= altruïstisch

De altruïstische intentie en de beoordeling van gedrag

**een altruïstische intentie**

* mensen zich soms schijnbaar altruïstisch gedragen, maar hier eigenlijk andere doelen mee nastreven dan het bevorderen van de situatie van de andere.
* Mensen die altruïstisch gedrag vertonen zijn zich er vaak van bewust dat hier een sociaal voordeel (beloning) aan hangt.

🡪 mogelijks zijn mensen daarom zo streng voor mensen dat altruïstisch kan overkomen

🡪 mensen zijn zelfs strenger voor mensen die altruïstisch gedrag vertonen dat voor anderen + is en als ze er zelf ook iets uithalen, dan dat ze gewoon altruïstisch gedrag vertonen om zelf een + doel te bereiken waarbij niemand anders voordeel heeft.

Zie experiment pagina 60-62

Waarom helpen mensen?

**Theorie uit evolutionaire psychologie:**

* Mensen vertonen vooral altruïstisch gedrag omdat dat bijdraagt tot de overleving van hun genen.
* Voor de soort als geheel is het daarom + als mensen elkaar soms helpen.
* Het is + om mensen te helpen die de eigen genen delen, want zij gaan u dan ook weer helpen als dat nodig is.
* Het is – voor de overleving van de eigen genen om zijn leven dan helemaal op te offeren aan het helpen van de andere.
* Men gaat eerder mensen helpen met meer gemeenschappelijke genen

🡺Vb. mensen die geen familie zijn van elkaar helpen elkaar toch soms, omdat ze dezelfde genen delen en doordat hulgedrag wederkerige hulp uitlokt dat weer goed is voor de eigen genen.

**Maar:**

Iemands genen blijven in een gedragssituatie waarin hij/zij terechtkomt hetzelfde dus deze evolutionaire visie is niet in staat andere determinanten van altruïstisch gedrag te verklaren.

Versterkers en straffen voor helpend gedrag

**Invloedrijke visie over altruïstisch gedrag**

Mensen zijn meer geneigd mensen te helpen als ze verwachten dat dit gunstige gevolgen zal hebben voor zichzelf.

🡺Zo’n verwachtingen ontwikkelen ze door een leerproces van instrumenteel of propositioneel leren. Op basis van deze verwachtingen gaan ze bepalen of ze wel of niet gaan helpen.

**Sociale aard**

Andere helpen kan de kans vergroten om in geval van nood zelf ook geholpen te worden 🡪 er ontstaat een ruil verhouding met anderen. De versterker na andere helpen is dan zelf geholpen worden.
🡪 Hulp bieden kan ook bewondering opleven ( positieve versterker) of kritiek doen ophouden ( negatieve versterker).
🡪 Geen hulp bieden kan sociale afkeuring opleveren ( straf).
Hoe meer je doet voor anderen hoe meer je er u van verzekert dat anderen ook voor u zullen zorgen en dat is belangrijker dan de tijd die je eraan spendeert om iemand te helpen.

**Niet sociale aard**
De versterkers en straffen die gepaard gaan met wel of niet helpen kunnen ook van niet sociale aard zijn.
🡪Iemand helpen kan gewoon een prettig gevoel opleven ( positieve versterker)
🡪 het kan een schuldgevoel opheffen of de onaangename spanning verminderen die ontstaat als je iemand anders ziet lijden ( negatieve versterker)
🡪 Of het kan een kwaad gevoel opwekken als je je realiseert dat je iemand hielp die profiteerde ( straf)

**Interne beloning**Het is omdat altruïstisch een interne beloning heeft voor de persoon dat “echt” altruïstisch gedrag niet bestaat.

Interne beloning van altruïstisch gedrag kan ook positief opgevat worden: als mensen genieten van het helpen van anderen bevordert dat altruïstisch gedrag, wat het leven voor iedereen aangenamer maakt.
Voor degene die hulp krijgt maakt het ook niet uit of de helper ervan geniet.

**Een onderzoek:**
Ze vroeger hun deelnemers hoe gelukkig ze waren en gaven hen elk 5 of 20 dollar met de opdracht het geld uit te geven voor de dag om was. De helft moest het spenderen voor zichzelf en de andere helft voor een ander. Die avond werden ze opgebeld met nog eens de vraag hoe gelukkig ze waren. Diegene die het geld uitgegeven waren aan anderen waren gelukkiger.

**Zou het kunnen dat mensen die iets aan een ander geven dat niet aangenaam vinden op zichzelf maar dat ze daar zo vaak door anderen door beloond zijn dat de gedachte aan die sociale versterkers hun al blij maakt?**

🡪 onwaarschijnlijk
**Onderzoek:**
Men stelde vast dat kinderen van nog geen 2 jaar die iets weggeven hen al blij maakt.
Kinderen maakte kennis met 3 poppen die zogezegd van snoepjes hielden. Het kind en elke pop kregen een snoepje die voor hen in het kommetje stond. De popjes aten hun snoepjes op door een valse bodem in het kommetje. Nog eens 4 snoepjes werden in het kommetje gelegd waarbij de onderzoeker hen aanmoedigde om elke pop een snoepje te geven en waarvan het 4de snoepje zelf opgegeten mocht worden.

Testfase: De kinderen maakte kennis met een nieuwe pop die zogezegd ook van snoepjes hield. Het kind kreeg 8 snoepjes allemaal in het kommetje van het kind. Waren en 3 mogelijkheden. De onderzoeker vond nog een extra snoepje die ze aan het aapje gaf / de onderzoeker vond nog een snoepje dat ze aan het kind gaf met het verzoek het aan het aapje te geven / de onderzoeker vroeg het kind een snoepje aan het aapje te geven.
De gelaatsuitdrukkingen van de kinderen werden gefilmd.
🡪 ze waren significant blijer als ze zelf het extra snoepje van de onderzoeker aan het aapje mochten geven ipv dat de onderzoeker het zelf aan het aapje gaf. En ze waren nog eens blijer als ze zelf 1 van hun 8 snoepjes aan het aapje mochten geven.

Van onderzoek over het aantal getuigen in noodsituaties naar een beslissingsmodel van hulpverlening
Er zijn veel voorbeelden van noodsituaties waarin iemand geen hulp kreeg ondanks de talrijke aanwezigheid van getuigen

**Voorbeeld: Kitty Genovese**

Op weg naar huis werd ze aangevallen door een man met een mes. Ze wist te ontkomen maar de aanvaller haalde haar in ( 35min na de eerste aanval )
en viel weer aan , ze stierf.
Achtendertig burgers hebben de moord vanuit hun raam gezien. Sommigen zouden zelf het licht in hun kamer hebben uitgedaan om het beter te kunnen zien.
De eerste noodoproep vond pas plaats 30min. na het begin van de aanval en 2minuten later was de politie bij het stervende slachtoffer.

Er is een **onderzoeksproject** opgesteld met de vraag waarom Kitty niet eerder hulp kreeg 🡪 de aanwezigheid van meerdere getuigen weerhoud mensen er in bepaalde omstandigheden van hulp te verlenen.

**Darley en Latané** deden hier studies over. Hun studies tonen aan hoe een misleidende vraag soms toch tot een zinvol onderzoek leidt en hoe problematisch het is als een theorie enkel gebaseerd wordt op zelfbeschrijving.

**De mythe van Kitty Genovese**

De aanleiding tot het onderzoek van Darley en Latané was eigenlijk een misvatting. Op basis van de rechtbank verslagen was later duidelijk dat er maar een handvol mensen de eerste aanval hebben gezien. Sommige getuigen hoorden iets maar zagen niet wat er gebeurde. En zelfs niemand kon de hele aanval waarnemen. Het is dus een mythe dat er zo veel mensen uit hun ramen stonden te kijken. Na de eerste aanval schreeuwde iemand uit zijn raam dat de man er mee moest stoppen. De man liep weg maar kwam terug, maar toen was Kitty in een appartementsgebouw kunnen raken waardoor mensen dachten dat ze veilig was. Hier vond de laatste steekpartij plaats.

**Overzicht van onderzoek over het ‘bystander effect’**

Zie cursus p 68-83

**Kritische bedenkingen bij experimenten over hulpverleningen in noodsituaties.**

Onderzoek over sociale invloed doet alsof mensen voor de keuze staan om wel of niet te helpen. Maar vaak is het echter de keuze persoon A met hulpbehoefte X helpen of persoon B met hulpbehoefte Y helpen.

🡺 De deelnemer staat dus voor de keuze zet ik mijn afgesproken hulp aan degene aan wie ik eerst hulp beloofd heb verder (onderzoeker) of help ik de persoon die hier-en-nu onverwacht in een noodsituatie hulp vraagt? (slachtoffer) of help ik de dader?

🡺 deelnemers krijgen te maken met conflict over verzoeken eerder en met een enkel verzoek

**Het zou interessant zijn om…**

bij experimenten over hulpverlening telkens na te gaan of deelnemers voor de keuze staan iemand wel/niet te helpen of voor de keuze wie ze juist gaan helpen. En de resultaten te interpreteren in termen van de determinanten van welke noodsituatie de overhand krijgt.

**De vraag in onderzoek over het bystander-effect:**

Wat veranderd er bij iemand als hij/zij niet de enige getuigen is maar als er andere getuigen zijn?

Beter zou zijn:

Wat veranderd er bij iemand als hij/zij niet samen is met anderen getuigen is, maar alleen. 🡪 deze vraag gaat er van uit dat de situatie met meerdere getuigen de normale uitgangssituatie is.

Van het general agression model naar het general learning model

Onderzoek over computerspellen waarin ook metingen van altruïstisch gedrag opgenomen zijn brengt aan het licht dat mensen na het spelen van gewelddadige computergames minder altruïstisch gedrag vertonen.

🡪 de vraag is of altruïstische computerspellen altruïsme kunnen bevorderen?

🡪Er zijn veel onderzoeken die aantonen dat pro-sociale mediaeffecten inderdaad kunnen optreden. Het is zelfs zinvol om deze effecten a.d.h.v. dezelfde mechanismes te beschrijven als die van agressieve media-effecten.

🡺het G.A.M. wordt het general learning model om te weerspiegelen dat het een model is van hoe iemand onder invloed van allerlei factoren kan leren om een bepaald gedrag te vertonen. Vervolgens gingen onderzoekers na welke routes vooral een rol speelde bij altruïstische media-inhouden.

Altruïstisme als het uitoefenen van macht

* Altruïstisch gedrag kan een gevoel geven van sociale macht, omdat iemand ingrijpt in het welbevinden van iemand anders.

Ook het weigeren van altruïstisch gedrag kan een gevoel van macht geven. (soms zelfs meer dan het wel vertonen ervan)

* veel altruïstisch gedrag treed immers op nadat iemand erachter vraagt. Een verzoek om hulp kan overkomen als een poging van de andere om macht uit te oefenen op zijn/haar gedrag. 🡺 bedreiging van de eigen macht

als het verzoek als een bedreiging wordt ervaren bv. op een dwingende manier of als het verzoek een grote inspanning vereist van de handelende persoon, dan kan het inwilligen ervaren worden als verlies van sociale en/of autosociale macht. En dan is het weigeren van het verzoek het beschermen van zijn/haar macht 🡺 reactantie

de hulpvraag kan hem/haar ook ‘het verzoek inwilligen’ laten ervaren als een kans om sociale macht uit te oefenen

* een effect waarnemen maakt dat het altruïstische gedrag een gevoel van macht oplevert.
* De intrinsieke beloning van geven aan anderen treed alleen op als het handelende individu er zelf voor gekozen heeft om iets aan anderen te geven.

Sociale vergelijking

De sociale vergelijkingstheorie van Festinger

Uitgangspunt :
Mensen hebben de behoefte om hun meningen en vaardigheden te evalueren.

* Ze proberen tot een evaluatie te komen door hun meningen en vaardigheden te toetsen aan de fysieke wereld. 🡪 vb: wie denkt dat ze in minder dan 3u de marathon kan lopen, kan dat toetsen door het te proberen.
* Soms is het niet mogelijk om a.d.h.v. de fysieke werkelijkheid te bepalen om een mening klopt of hoe groot een vaardigheid is. Dan is het in theorie mogelijk een vaardigheid te evalueren maar is het moeilijk een taak te ontwikkelen die deze informatie oplevert. Het is ook mogelijk dat 🡪 vb ; de gedachte dat je hard genoeg kunt lopen om uit de klauw van een tijger te blijven is in theorie te toetsen maar dit wordt niet gedaan.

🡪 **Sociale vergelijking is …**
Als er geen objectieve, niet-sociale midelen beschikbaar zijn om tot een evaluatie te komen of als deze te kostbaar is dan evalueren mensen hun meningen en vaardigheden door zich te vergelijken met anderen.

**Wanneer sociale vergelijking?**

Als mensen overgaan tot sociale vergelijking, vergelijken ze hun mening of vaardigheid niet met die van eender wie.

De neiging om zich met een specifiek iemand te vergelijken neemt af naar mate de verschillen tussen meningen en vaardigheden groter worden.

Als er meerdere potentiële vergelijkingspersonen zijn , kiest men voor degene waarvan de meningen en vaardigheden het meeste lijken op die van hem of haar zelf.
🡪 mensen voelen zich meer aangetrokken tot situaties waarin meer gelijkaardige anderen aanwezig zijn.

Als er niemand voldoende vergelijkbaar is , zal er geen sociale vergelijking plaatsvinden.

**Sociale vergelijking gebeurt in twee stappen:**

- Mensen stellen vast of een mogelijke vergelijkingsander voldoende op hen lijkt om een vergelijking zinvol te maken

- Pas als het antwoord daarop bevestigend is, volgt de definitieve vergelijking

**Meningen**
De waarde van een mening hangt af van het subjectieve gevoel dat deze mening juist is.
Dit subjectieve gevoel ontlenen mensen aan de mate dat anderen het er mee eens zijn.
🡺 De prettigste uitkomst bij vergelijking van meningen is dat veel anderen de mening delen.

Er is geen conflict tussen het zich willen omringen met mensen met een vergelijkbare mening.
🡺 Mensen willen het liefst uniformiteit

Als mensen hun meningen vergelijken en ze vaststellen dat hun mening afwijkt van de meningen in de vergelijkingsgroep stellen ze ofwel hun mening bij of proberen ze de mening van anderen te beïnvloeden.

Om verschillen te reduceren in de groep kan men groepsleden van de vergelijkingsgroep uitsluiten die te sterk verschillen van de eigen mening of vaardigheid.
🡪 aanlokkelijk als het onaangename uitkomsten dreigt op te leveren
Bij meningen is dat bij de vastellingen van beslissingen altijd het geval omdat de eigen mening dan altijd fout is.
🡺 Dit gaat vaak gepaard met vijandigheid of devaluatie van de vergelijkingsander.

**Vaardigheden**
De vaardigheid is waardevoller als iemand er meer van bezit. De vaardigheid heeft een hogere kwaliteit als iemand tijdens de vergelijking tot de conclusie komt dat hij die vaardigheid meer heeft dan anderen. Je voelt je beter dan anderen als anderen minder slim zijn ,dat sterkt je ego.
🡺 de prettigste uitkomst is dat anderen minder van de vaardigheid bezitten

Mensen willen tegelijk dat andere gelijke vaardigheden hebben, en dat die andere niet dezelfde vaardigheden hebben. (ze willen mensen om hun heen met dezelfde vaardigheden maar ze willen zelf net iets beter zijn erin)
🡺 Ze willen het liefst licht superieur zijn

Ook verschillen in de groep op het vlak van vaardigheden willen mensen het zo klein mogelijk houden. Maar bij vaardigheden zijn er enkele beperkingen die het moeilijk en soms onmogelijk maken de eigen vaardigheid en die van anderen te veranderen.

Om verschillen te reduceren in de groep kan men groepsleden van de vergelijkingsgroep uitsluiten die te sterk verschillen van de eigen mening of vaardigheid.
🡪 aanlokkelijk als het onaangename uitkomsten dreigt op te leveren
Dit is het geval als de vergelijkingsander vaardiger is als de persoon.
🡺 Dit gaat vaak gepaard met vijandigheid of devaluatie van de vergelijkingsander.

De strategie om mensen uit de vergelijkingsgroep te weren , wordt gebruikt omdat een persoon te anders is tegenover de anderen en het verschil zou dan te groot worden. Er treed dan divergentie op want eerst dacht je dat deze persoon in de vergelijkingsgroep paste maar dan lijkt hij toch te verschillend te zijn.

**Uniformiteit**
De druk tot uniformiteit is niet altijd even sterk :
- De druk wordt groter als de neiging om een mening of vaardigheid te evalueren sterker is , dit hangt af van het belang ervan.

- De druk wordt groter als de druk van de groep als vergelijkingsgroep voor een bepaalde mening of vaardigheid groter is, dit hangt af van de mate waarin het individu zich aangetrokken voelt tot de groep en de mate waarin de mening of vaardigheid belangrijk is voor die groep.

Als er geen goeie vergelijkingspersoon is of men kan niet tot een goede evaluatie van meningen of vaardigheden komen dan is er weinig houvast over de juistheid van hun meningen of de kwaliteit van hun vaardigheden.

Kritische evaluatie van de theorie van de sociale vergelijking
Enkele conceptueel-theoretische bedenkingen
1. Conceptuele onduidelijkheid want vaardigheden en meningen zijn niet observeerbaar: de onderzoeksgegevens gaan over verbale beschrijvingen van meningen en vaardigheden maar er is geen noodzakelijke overeenkomst tussen iemands coverte en overte gedrag.

2. De theorie geeft geen ruimte voor sociale vernieuwing: als men de juistheid van meningen laten afhangen van hoeveel anderen die mening delen , zou elke nieuwe mening als fout worden gezien( want een nieuwe mening komt meestal van 1 of weinig personen).

3. Wat meningen betreft, verschuift de theorie op een bepaald punt van “ willen weten of de eigen meningen juist zijn en een bevestiging van de juistheid willen krijgen” naar “ een zo uniform mogelijke mening in de groep tot stand willen brengen d.m.v. de meningen van anderen te beïnvloeden. “ 🡨🡪 als ze hun mening vergelijken met die van anderen om vast te stellen dat ze juist is, dan zouden ze bij de vaststelling van een afwijking hun mening moeten bijstellen.

🡺 deze gedachtesprong is te verklaren omdat Festinger oorspronkelijk de onderzoeksvraag had waarom ze zo hard hun best doen om de mening van anderen te beïnvloeden en waarom hun mening die ze zelf verkondigen soms zo beïnvloedbaar is door anderen.
Hier zijn twee verklaringen voor:
-De drang naar het evalueren van meningen
- Het vermoeden dat onder groepsleden heerst dat hun groep hun doelstellingen beter kan bereiken als iedereen het eens is.

In zijn latere werk maakte hij van deze verklaringen 1 verklaring waardoor hij bepaalde aspecten niet meer kon verklaren.

**Uniformiteit**Als de druk tot uniformiteit van sommige meningen voortkomt uit de drang om meningen te evalueren of uit de wens om hierbij te mogen concluderen dat de eigen mening juist is, dan zou die druk alleen maar mogen ontstaan als er sociale vergelijking plaatsvindt.

Als er over bepaalde meningen objectieve informatie beschikbaar is ontstaat er geen druk tot uniformiteit 🡪 vb: als je weet dat de standaard om mooi te zijn in een klas is dat je blauwe ogen moet hebben, dan is er geen onderlinge strijdt want je kan er niks aan veranderen.

Empirische basis
Wetenschappelijke tijdschriften zijn eerder geneigd een artikel te publiceren als de auteur aantoont dat zijn theorie vele resultaten van eerder onderzoek kan verklaren. Maar ze zijn nog meer geneigd om onderzoek te publiceren dat gepresenteerd wordt als de toetsing van een eerder geformuleerde theorie.
Theorie🡪onderzoek is beter dan onderzoek🡪theorie

Festinger deed ook zijn best om aan te tonen dat zijn theorie een groot aantal bekenden en onbegrepen verschijnselen kon verklaren en dat zijn studies resultaten opleverde die de theorie niet tegenspraken.

**Twee stellingen**:
- Er treedt geen sociale vergelijking op als meningen of vaardigheden aan een objectieve standaard getoetst kan worden. ( onderzoek over meningen)

🡪 deelnemers kregen te horen dat ze ofwel goed ofwel slecht op de hoogte waren van een bepaald thema. Vervolgens moesten ze hun mening over dat thema opschrijven en kregen ze informatie over wat andere deelnemers zogezegd gezegd hadden.
( de meningen van de anderen waren expres altijd het tegenovergestelde van de deelnemer). Degene die gehoord hadden dat ze goed op de hoogte waren veranderde hun mening minder vaak dan degene die gehoord hadden dat ze niet goed op de hoogte waren.

Men dacht dat er in het onderzoek geen sociale vergelijking optrad omdat ze zich bij hun mening hielden. Maar ze kunnen hun mening vergeleken hebben en tot het besluit gekomen zijn dat hun mening beter was.

- Het is niet mogelijk om een vaardigheid of mening te evalueren als het vergeleken wordt met iets dat divergent is. ( onderzoek over vaardigheden)

 🡪 schooljongens delen een taak waarbij de indruk werd gegeven dat ze veel beter presteerde dan het gemiddelde voor hun leeftijd, zoals het gemiddelde van hun leeftijd of veel slechter dan het gemiddelde. Nadien mochten ze zelf aangeven hoe goed ze hun prestatie vonden. Jongens die veel beter of veel slechter hadden gepresteerd dan gemiddeld antwoorden vaker redelijk dan jongens die gemiddeld presteerden.
Volgens de theorie komt dat doordat ze het gemiddelde voor hun leeftijd niet meer als een vergelijkingsbasis gebruikten en daarom de neutrale antwoordcategorie kozen omdat ze eigenlijk niet wisten hoe goed ze het hadden gedaan.

**Het gerapporteerde aspiratieniveau**
= In veel onderzoek dat Festiger deed werd de ingeschatte vaardigheid niet gemeten door deelnemers er naar te vragen of te meten hoe blij of teleurgesteld ze waren met hun prestatie, maar door te vragen welke prestatie de volgende keer hoopte te leveren.

Als niemand niet helemaal onrealistisch is, zal zijn of haar aspiratie niveau vermoedelijk een juiste inschatting zijn van wat hij kan ( zijn vaardigheden) , maar het is ook wat die persoon zou willen kunnen, verwacht te kunnen of vindt te moeten kunnen dat meespeelt in het gerapporteerde aspiratieniveau.

Het zou dus correcter zijn te stellen dat sociale vergelijking van invloed is op het aspiratieniveau van mensen en niet op hun evaluatie van hun vaardigheid maar iemands gerapporteerde aspiratieniveau komt niet altijd overeen met het echte aspiratieniveau.

De beste interpretatie is dus dat sociale vergelijking van invloed is op wat mensen meedelen over hun aspiratieniveau.

**Experiment over de stelling dat een subjectieve evaluatie van een mening of vaardigheid als de enige beschikbare vergelijking te verschillend is:**
deelnemers moesten meerdere keren een taak doen en kregen na elke proefbeurt feedback over hoe ze hadden gepresteerd en gaven ze aan hoe goed ze de volgende keer hoopten te presteren. Als de prestatie bij een proefbeurt zeer ver boven of onder het gerapporteerde aspiratieniveau lag , veranderde het gerapporteerde aspiratieniveau niet. 🡪 het heeft niets met sociale vergelijking te maken, de vergelijking is de met de eigen eerdere prestatie en niet die van iemand anders.

**Experiment over de stelling dat iemands evaluatie van een vaardigheid instabiel wordt als zowel objectieve toetsing als sociale vergelijking onmogelijk is:** deelnemers moesten weer verschillende keren een taak doen en kregen na elke taak feedback over hoe ze het deden en moesten zeggen hoe goed ze de volgende keer hoopte te presteren.
Als mensen geen informatie kregen over hoe goed andere mensen die taak deden en als hun prestatie niet extreem boven hun aspiratieniveau lag dan schommelde hun aspiratieniveau in functie van de voorafgaande prestatie.

**Festinger** paste de term instabiliteit hierop toe. Theoretisch klopt hij want het aspiratieniveau blijft niet constant, maar het aspiratieniveau varieert niet te veel.

 🡪 het is logisch om als een prestatie meevalt de volgende keer weer te streven naar een goede prestatie en als hij tegenvalt de lat lager te leggen.

In studies over dezelfde stelling kregen deelnemers na enkele proefbeurten informatie over hoe anderen zoals zijzelf presteerden. Als deze informatie afweek van hoe de deelnemers het gedaan hadden, bewoog het aspiratieniveau in de richting van de prestatie van de andere.

**Festinger** interpreteerde dit als evidentie voor het streven naar uniformiteit bij vaardigheden.

Hypothetisch-deductieve toetsing
De theorie van sociale vergelijking bevat 1 hypothese die bijna niet te toetsen is : dat mensen er naar streven hun meningen en vaardigheden te evalueren

Hierover zijn bedenkingen:
- **Mensen ervaren veel meningen niet als meningen**
🡪 naïef realisme : mensen zien vaak geen verschil tussen de werkelijkheid en de werkelijkheid zoals zij die zien. Dit maakt het onwaarschijnlijk dat iemand zich van een mening afvraagt of ze klopt. Als iemand een opvatting niet als een mening ervaart dan denkt men dat anderen tot andere standpunten gekomen zijn dan zij zelf en veronderstellen ze dat die andere van slechte wil of niet zo verstandig zijn.

* **Meningen zijn niet gemakkelijk te vergelijken**
🡪 de betrokkene kunnen argumenten aanhalen voor hun standpunt en tegen dat van de ander, maar een vergelijking van de standpunten is niet zo goed mogelijk. Zo’n vergelijking is enkel mogelijk als er een hiërarchische ordening van posities mogelijk is , zoals bij vaardigheden waarvan je meer of minder kunt hebben.

- **De theorie zegt ook niet waarom mensen de drive zouden voelen om vaardigheden en meningen te evalueren**.
🡪 De theorie bevat de gedachte dat een correcte evaluatie belangrijk is voor iemands welbevinden. Het lijkt er daarom op dat een correcte evaluatie van belang is voor de interactie tussen het individu en zijn/ haar sociale en niet-sociale omgeving.

Beoordelen we vaardigheden op vergelijkende wijze?
De sociale vergelijkingstheorie heeft de gedachte dat mensen hun vaardigheden vaak evalueren door zich te vergelijken met anderen. 🡪 “Het grote vis in een kleine vijver effect “ , dit houdt in dat zwakkere studenten aan een prestigieuze en selectieve onderwijsstelling hun kwaliteiten lager schatten dan sterkere studenten aan een minder selectieve instelling.
**Zie experiment p.103-104**

Sociale vergelijkingstheorie (SV) : alleen vergelijking met vergelijkbare anderen ?

🡺 SV gebeurt spontaan en is het eerste wat mensen doen bij contact met nieuwe personen.

🡺 Check ter classificatie van de ander, 2 processen : *vergelijkbaar* met mij en mijn vaardigheden (=> indruk van de eigen vaardigheden) of *niet vergelijkbaar* (=> onderdrukken vd info die ze niet vergelijkbaar achten)

🡺 vergelijking met onvergelijkbare anderen 🡺 geen invloed op inschatting van de eigen vaardigheden, wel op de beoordeling van de eigen vaardigheden !

! enkel als de persoon er niet in slaagt om de vergelijking na de ontmoeting ongedaan te maken. Deze vergelijking ongedaan maken = erg moeilijk, weinig mensen slagen erin, geen volledige controle.

! Bij cognitieve belasting tijdens dit proces => zeker problemen met deze vergelijking ongedaan maken.

**Zie exp. P105-106-107**

Besluit van dit onderzoek :

* *conditie waarin iem anders eenzelfde taak uitvoert* : als iem anders goed of slecht presteert leidt de persoon daaruit af dat ze het zelf vrij goed, of vrij slecht heeft gedaan en reageert hierop door een positieve of negatieve reactie te tonen. = te verwachten reactie volgens de theorie van de SV !
* *conditie waarin iem anders een andere, moeilijkere taak uitvoert* : het maakte voor de affectieve reactie vd deelneemsters niet uit of de andere deelnemers een zelfde taak hadden gedaan of niet = volgens verwachting volgens de SV zou er geen affectieve reactie getoond worden omdat er geen SV plaats vond…

**Gilbert :**

🡺 Mensen vergelijken zich in meer omstandigheden met anderen dan de theorie van SV stelt. / vergelijking zowel met vergelijkbare en niet vergelijkbare personen / onderdrukken van de vergelijking als ze zich realiseren dat de onvergelijkbare andere geen bruikbare informatie voor zichzelf oplevert.

🡺 Mensen die afgeleid waren (cognitieve prikkels) tijdens het onderzoek vd vergelijkingsinfo, gebruikten de info hieruit wel om zichzelf in hun vaardigheden te beoordelen.

🡺🡺 Het beoordelen van vaardigheid wordt niet beïnvloedt door de prestatie van de ander indien men een voldoende cognitieve capaciteit heeft om zelfbeoordeling te corrigeren.

SV : rekbare theorie ?

🡺 mensen vergelijken zich niet enkel ivm vergelijkbare en niet vergelijkbare vaardigheden… ook door zichzelf op meerdere dimensies te vergelijken met elkaar, dus niet enkel op vlak van vaardigheden !!

🡺 wensen willen zichzelf in hun diverse vaardigheden evalueren + de vaardigheden vd anderen **ook onderling evalueren**.

🡺🡺 de theorie van SV beter vervangen door een nieuwe theorie die meer kan verklaren…

SV van emoties ?

🡺 de eerste uitbreiding van de SV theorie (Schachter) = niet zo betrouwbaar…

🡺 Schachter paste elementen uit de SV theorie toe op emoties, hij wilde de emoties begrijpen door een patroon van fysiologische activiteit te verbinden met de specifieke emoties. => dit was echter niet goed mogelijk…

**Volgens hem :**

Emoties ontstaan als mensen een verhoogde fysiologische activiteit gewaarworden (arousal) / lichamelijke gevolgen : beven, transpireren, verhoogde hartslag,… / Een correcte interpretatie van die signalen was volgens Schachter belangrijk voor het welbevinden en het overleven van het individu.

Mensen willen deze signalen zelf evalueren aan de hand van objectieve omgevingsinformatie. => als die evaluatie een verklaring oplevert houdt het evaluatieproces op. De gevonden verklaring geeft dan een emotie.

Vindt de persoon geen objectieve verklaring voor de fys. activiteit en er zijn vergelijkbare anderen aanwezig in een zelfde staat van opwinding, dan gaat de persoon dmv sociale vergelijking de signalen proberen te interpreteren. => hoe verklaren de anderen hun opwinding ?

**Dankzij zijn theorie :**

Ontstaan van hypotheses over hoe en wanneer fysiologische activiteit tot affiliatie (verbondenheid) leidt + over hoe en wanneer de subjectieve ervaring van emoties aanstekelijk werkt.

**! Exp Schachter en Singer (62) p 111**

🡺 negatief ! : manipulatie van de opwinding en van de objectieve verklaring waren niet gelukt, geen juiste voorspelling passend volgens sociale vergelijkingstheorie ivm de euforiecondities, wel beteffende de woedecondities, niet wat betreft zelfrapportering.

**! Exp Marshall en Zimbardo p 111-112**

Zelfde onderzoek met toevoeging van speciale inspuiting (epinefrine) tov placebo inspuiting + toevoeging van specifieke activiteiten waardoor de deelnemers zouden opmerken dat er een verandering was in hun fysiologische activiteit.

(bv vragen iets te schrijven zodat ze zouden merken dat hun hand trilt / bv vragen met gesloten ogen te blijven zitten zodat ze zeker zouden bemerken dat hun hart sneller slaat)

🡺andere uitkomsten uit dit exp dan uit dat van Schachter en Singer 🡺 geen vast interpreteren/voorspellen mogelijk volgens de SV

🡺 Zij dachten dat het vooral de procedurele verschillen waren die curciaal waren

bv de precieze dosering epinefrine of bv de exacte verwoording van de instructies

🡺🡺 vervolgonderzoek toonde aan dat opwinding niet nodig was zodat mensen emoties zouden ervaren + dat vermindering van opwinding niet tot vermindering van emoties leidt.

! opwinding kan de ervaring van een door iets anders uitgelokte emotie wel intenser maken.

🡺🡺 hypothese dat eruit af te leiden viel : opwinding die niet afkomstig is van de werkelijke emoties (maar werd opgewekt door bv een pil of inspuiting), zorgt ervoor dat de emoties minder geuit worden !!!

SV van rijkdom, schoonheid, opleiding,…

Maakt geld gelukkig ?

Geld geeft koopkracht en maakt het leven daardoor aangenamer/gemakkelijker.

🡺 geld en koopkracht geven dus geluk…

🡺 indien moeite met vervullen van persoonlijke primaire levensbehoeften ? 🡺 meer geld = meer geluk

🡺 gezien over een grotere groep mensen (samenleving) 🡺 meer duurzame positieve globale veranderingen geven niet perse meer levensgeluk !

**Easterlinparadox (Richard Easterlin) :**

* ‘ondanks dat er op een welbepaald moment in een land geen verband is tussen welvaart en inkomen, bestaat er wel een verband tussen het inkomen van de mensen en hun levensgeluk.’ = tegenstelling of paradox
* Reden van deze paradox is niet duidelijk voor de onderzoekers
* Niet iemand zijn koopkracht is van belang maar wel zijn inkomen of bezit.
* Mensen evalueren en vergelijken hun bezit en inkomen met anderen.

 🡺 geld maakt iemand gelukkig als hij meer heeft dan de anderen. (zij vergelijken met een sociaal referte-inkomen van een vergelijkingsgroep, bv beroepsgroep van artsen)

Hierdoor kunnen we armoede bepalen : hoeveel inkomen heeft iemand in vergelijking tot het gemiddeld inkomen in z’n groep ?

!! Als mensen hun inkomen met anderen vergelijken zoals ze ook met hun vaardigheden doen, is het referte-inkomen niet het

belangrijkst maar wel de rangorde die ze zelf in de inkomenshiërarchie hebben !!!!

**Exp Boyce, Brown en Moore p 115**

Besluit : Geld en geluk gaan samen !!!

Geluk draagt ook bij tot het geld dat iemand verdient… (wie zich goed voelt kan zich beter toeleggen op de eigen carrière.

Hoe minder mensen boven de persoon staan in de rangorde van de inkomenshiërarchie en hoe meer mensen onder hem, hoe meer gelukkig hij zal zijn.

**! Verklaring hiervoor vanuit de Easterlingparadox :**

vb globale verhoging van inkomen, mensen zijn blij en tevreden, tot ze vaststellen dat ook anderen die inkomensstijging hebben gekregen… dan verschuift hun vergelijkingsbasis… misschien staan ze dan nog steeds op dezelfde plaats als vroeger in vergelijking met de anderen… 🡺 het geluk in de samenleving neemt dus niet persé toe met een algemeen toenemend welvaartsniveau !!!!! want als iedereen rijker wordt, behoudt iedereen dezelfde plaats in de rangorde.

SV van gedragsuitkomsten

Ook verschillende diersoorten doen aan sociale vergelijking.

**Exp en studie Range, Horn Viranyi en Huber p116** SV bij honden.

Onderzoek ivm onbillijkheid ten nadele van zichzelf.

Besluit : honden houden er niet van anders dan de anderen behandeld te worden.

Als een ander betaald wordt voor het werk en zij dat gratis moeten doen, gaan ze in protest dmv staking. 🡺 honden protesteren tegen ongelijkheden waar zijzelf het slachtoffer van zijn.

**Studies met apen :**

Besluit : subtiele vormen van onbillijke behandeling leiden reeds tot weigering en staking ! Zij nemen waar wat een ander voor z’n werk krijgt en trekken daar conclusies uit voor wat zij zelf zouden moeten krijgen.

SV omwille van zelfevaluatie ?

Mensen doen ook aan SV indien ze dat volgens de theorie niet nodig hebben… !!!!

(als hun positie tov anderen duidelijk is, of irrelevant)

Mensen vergelijken en hechten zich aan de uitkomst van de vergelijking.= voorkeursuitkomst. Zij willen liefst dat hun mening klopt en hun vaardigheden goed zijn.

Besluit : dit is een belangrijk gegeven want wat mensen ‘willen’ als uitkomst zien, beinvloedt de manier waarop ze informatie zoeken, selecteren en verwerken !!!!

**Motieven om verschijnselen te doen passen in de theorie van SV:**

Onderzoekers probeerden deze verschijnselen te doen passen in de theorie van de SV door te stellen dat ‘zelfevaluatie niet de enige drijfveer is voor SV’

**Andere motieven of drijfveren zijn :**

* zelfverheffing : vergelijking met doel beter te zijn dan de anderen
* zelfbevestiging : vergelijking met doel het beeld dat ze van zichzelf hebben te kunnen bevestigen (vermijden om het beeld over zichzelf te moeten bijstellen of wijzigen)
* zelfverbetering : vergelijking om aanwijzingen te vinden over wat ze moeten doen om in de toekomst ook beter te kunnen worden

🡺 welk motief je nastreeft, zorgt ervoor met wie je jezelf gaat vergelijken

**🡪vb:** als je werkt aan zelfverbetering zal je vergelijken met anderen die voor jou superieur lijken te zijn

🡺 volgens theorie van SV hebben de gewenste uitkomsten niet zo veel invloed op het vergelijkingsproces = beperkt beeld want ze kunnen het wel naar hun hand zetten !

Ref Wood : Volgens de theorie SV 2 dingen doen die de uitkomst van het vergelijkingsproces beïnvloeden :

* kiezen en selecteren met wie ze zich vergelijken
* hun positie of die van anderen veranderen

Draait alles om het zelf ?

**Een kenmerk van de theorie van SV =**

doel vergelijkingsprocessen tussen het eigen zelf en anderen te beschrijven en verklaren. **=** moeilijk, want mensen beoordelen alles en iedereen vergelijkend !

**De vraag die we ons kunnen stellen =**

* is het noodzakelijk om met deze theorie bezig te zijn ? Het gaat voornamelijk om zelfbeoordelingen…
* Waarom vroeg Festinger zich niet af hoe we anderen beoordelen, en wat de invloed daarvan is op de anderen ?

🡺 zelfbeoordeling kan kwalitatief anders zijn dan de beoordeling van anderen…

🡺 de theorie van SV is te beperkt.

Groeien naar een nieuwe theorie van sociale competitie en sociale integratie

Een aantal stellingen uit de oorspronkelijke theorie + nieuwe logica…

**Idem aan de SV theorie :**

* Stelling dat juiste meningen en goede vaardigheden nodig zijn om succesvol en gelukkig te functioneren. 🡺 mensen moeten voortdurend nagaan of hun meningen nog juist zijn en hun vaardigheden nog ok.

!! mensen doen dit echter niet… 🡺 zij gaan ervan uit dat hun mening klopt en gaan pas opnieuw checken indien er iets fout is

* Stelling dat mensen om gelukkig te kunnen functioneren :
* ze moeten kunnen omgaan met de eisen van het leven (natuur, werk, maatschappelijke rol)
* ze moeten zich goederen kunnen verwerven die zij nodig achten (sociale status, populariteit, geld, interessant werk, prestige en aantrekkelijke partners)

🡺 om deze goederen te verkrijgen moeten ze Sociale Competite (SV) aangaan met anderen door beter te zijn of beter te presteren dan anderen. (of zich integreren in sociale groepen die het goed al bezitten.)

🡺!!! dit geldt ook voor het verwerven van vaardigheden (kwaliteiten)!!!

🡺 Je zal slechts in een groep aanvaard worden als je de groep niet verzwakt (te weinig kwaliteiten) of bedreigt omwille van je te grote kracht (als je boven de anderen uitsteekt).

🡺 **Sociale competitie (SC) en sociale integratie (SI) veronderstellen dus SV om de eigen concurrentiepositie te bepalen en te optimaliseren.**

Ze betreft

* vaardigheden (prestaties)
* karaktersterktes en karakterzwaktes
* geleverde of geplande inspanningen (investering in tijd, moeite,…)
* omstandigheden waarin de SC en SI plaatsvinden (herkennen van kansen, herkennen van nadelen en actie)

vb : populariteit meten op Twitter dmv het aantal volgers te vergelijken met anderen.

**Samengevat :**

**Waarom SV ?**

* SV om de eigen concurentiepositie te beoordelenen te verbeteren
* SV als competitieve of integratieve daad (een daad stellen om ergens bij te horen)
* SV om de uitkomst van de competitie vast te stellen (wat wil je bereiken ?, welk goed wil je verkrijgen)

**Dimensies van SV :**

* concurrentie-instrumenten (vaardigheden, karaktersterktes en zwaktes, inzet, gedane of nog te vervullen investering)
* externe omstandigheden
* de mate waarin de schaarse goederen (status en geld) verworven zijn

**Competitie binnen de SV theorie :**

Festinger hield wist het bestaan hiervan, maar hield er niet echt rekening mee. (competitie was een indicatie dat er SV bezig was)

In de nieuwe theorieën is competitie het kernuitgangspunt van de SV !

**Met wie vergelijken in het kader van SC en SI ?**

Met eender wie beschikbaar is, rekening houdend met de factoren die in het onderzoek bepalend zijn. Bv : tenniskwaliteiten vergelijken met mensen die ook tennissen… Vergelijken met mensen in het gemeentelijke sportcentrum, op groter niveau bij wedstrijden, of met mensen in een Grand Slam toernooi.

*De vergelijking stopt als een bevredigend antwoord werd bereikt.*

*Anders : check om te zien waar hij of zij staat + wat hij/zij moet doen om sterker te staan + eventueel streven naar integratie in een groep 🡺 checken met een subgroep of een heel andere groep*

**Vb:** vb. van de vrouw die tennist in de gemeentelijke sporthal. Indien zij als zwak uit de test komt, zal zij checken of de anderen al even lang tennissen, volgen ze evenveel les, zijn ze ongeveer even fit ?... Misschien ontdekt ze dat sommige van de anderen prof spelers zijn. Zo kan ze zich beperken tot enkel de amateurspelers zoals zijzelf….

Dit proces stopt pas als ze tevreden is met de info die ze ontvangen heeft of als er niet meer info te verkrijgen is.

**We vergelijken met anderen die zo gelijkaardig mogelijk zijn.**

NIET omdat we streven naar UNIFORMITEIT

WEL omdat we streven om de vergelijking zo precies mogelijk te maken.

🡨🡪 in groep soms wel streven naar uniformiteit om niet uit de groep te vallen

**SV theorie :**

Op het domein van de vaardigheden proberen 2 tendensen die in conflict zijn met elkaar te verzoenen :

Streven naar uniformiteit (om de vaardigheden te kunnen evalueren)

Streven naar diversiteit (pas een vaardigheid bezitten die ok bevonden wordt als je beter presteert dan de anderen)

🡺 Sociale competitie vergelijking : streven naar diversiteit (hogere positie dan de ander)

🡺 Sociale integratie vergelijking : streven naar uniformiteit met de leden van de groep

waar ze willen bij horen

🡺 soms proberen mensen posities van anderen te wijzigen…

als ze zelf niet in staat zijn om de anderen bij te benen…

**vb** anderen saboteren of hen overhalen zich niet zo in te spannen

🡺 soms staat voor de persoon het samenhouden van de groep centraal (de groep geeft voordelen) 🡪 deze persoon zal zowel contact hebben met de zwakkere als sterkere personen van de groep

🡺 tot een bepaald inkomensniveau is iemands absolute inkomen van belang voor zijn levensgeluk (ivm minimumbedrag voor de levensbehoeften)

vanaf dat bepaald inkomensniveau tellen alleen nog de relatieve inkomsten (strijd voor de niet levensnoodzakelijke ‘goederen’)🡺 meer letten op wat ze hebben in vergelijking tot anderen.

Doel : een zo hoog mogelijke positie in de groep verwerven. Wie moeten ze nog verslaan?

**🡺 sterktes van theorie van SC en SI**

* Zelfverheffing, zelfbevestiging en zelfverbetering kunnen in de oorspronkelijke SV ingewerkt worden.
* De theorie verklaart hoe mensen aan vergelijking doen bij het bepalen van hun positie en die van anderen
* De theorie verklaart hoe mensen zich op hun toekomstige posities richten bij het nemen van beslissingen (hoe kan ik een voorsprong bereiken op anderen ?)
* De theorie verklaart wanneer en hoe mensen zich met anderen vergelijken.
* De theorie verklaart wanneer en hoe mensen SV vermijden (ref Wood). De SV theorie zou het moeten voorspellen. (vermoeden dat je zwakker bent dan iem anders)

🡺 In de nieuwe visie van SV heeft Sociale Competitie een centrale rol.

Het is de drijvende kracht achter vergelijkingsprocessen !