SOCIALE PSYCHOLOGIE

# Methodes van sociaalpsychologisch onderzoek

# Macht en onmacht

Macht = vermogen om invloed uit te oefenen op het gedrag van anderen of op het eigen gedragen (= autosociale macht of keuzevrijheid)

## Beheersen en beheerst worden: instrumenteel leren

* Instrumenteel gedrag = als mensen en dieren gedrag vertonen waarmee ze invloed uitoefenen op gebeurtenissen en toestanden in hun interne of externe omgeving en als ze dat gedrag niet min of meer ‘automatisch’ als reactie op een antecedente prikkel vertonen.
* Kenmerken van operant gedrag veranderen onder invloed van gedragsuitkomsten
	+ Appetitief 🡪 gedrag neemt toe
	+ Aversief 🡪 gedrag neemt af

### Versterkers en straffen

* Appetitief gevolg = ‘versterker’ of ‘bekrachtiger’:
	+ Toename appetitieve prikkel: positieve versterking
	+ Afname aversieve prikkel: negatieve versterking
* Aversief gevolg = ‘straf’
	+ Toename aversieve prikkel: positieve straf
	+ Afname appetitieve prikkel: negatieve straf

(Sociale straf: aversief gevolg toegediend door iemand anders of een groep anderen. Bij instrumentele conditionering zowel sociale als niet-sociale straf.)

* Primaire versterker/straf: bevrediging/gebrek aan natuurlijke behoeftetoestand 🡪 deprivatiespecifiek
* Secundaire versterker/straf: betekenis gekregen door eerder leerproces (geen biologische meerwaarde) 🡪 niet deprivatiespecifiek
* Bedenking: zelfbeschrijvingen zijn vatbaar voor instrumenteel leren, waarbij straffen en versterkers van sociale aard zijn.
* Implicatie 1: zelfbeschrijvingen hangen zowel af van innerlijke factoren, kennis, motivationele toestanden, attitudes enz, als van gevolgen die ze in het verleden hebben gehad. 🡪 vertelde drijfveren ≠ innerlijke drijfveren
* Implicatie 2: versterkers en straffen ten aanzien van zelfbeschrijvingen ≠versterkers en straffen ten aanzien van andere gedragingen 🡪 inconsistentie tussen principes en ‘echte’ gedrag

### De rol van contingentie en contiguïtiet

* Belangrijke determinanten voor instrumentele conditionering
	+ Contingentie = logische samenhang tussen gedrag en versterker/straf
		- Perfect: operant wordt altijd gevolgd door bekrachtiger/straf + leren gebeurd zeer snel
		- Niet-perfect: operant wordt niet altijd gevolg door bekrachtiger/straf + leren gebeurd trager
		- Geen contingentie 🡪 individu leert niks, geen gedragsverandering
			* Uitzondering 1: per toeval wel waarneming onbestaande contingentie: wel gedragsverandering i.f.v. straf/versterking
			* Uitzondering 2: ontbreken van contingentie valt de handelende persoon op: individu leert dat hij of zij machteloos staat tegenover de eigen situatie.
	+ Contiguïteit: veranderingen die sneller op een operant volgen hebben meer invloed dan uitgestelde veranderingen.
		- Straf spreiden: vermindering waargenomen contingentie tussen gebeurtenis en straf
		- Beloning vergroten: contingentie en contiguïteit tussen aankoop en beloning zo sterk mogelijk maken
* Propositioneel leren: leren door iets meegedeeld krijgen
* Instrumenteel leren in strikte zin: lerende personen ervaren de gevolgen van hun gedragingen zelf 🡪 meer gedragsverandering dan propositioneel leren.

### Versterkers vs. straffen

* In veel omstandigheden effect van straffen minder sterk dan affect van bekrachtigers
	+ Oorzaak 1: versterkers bevatten meer informatie dan straffen

(na straf, ander gedrag ook bestraft, nog ander gedrag ook bestraft = aangeleerde machteloosheid)

* + Oorzaak 2: emotionele reacties: negatieve emotionele reacties zijn vaak intenser dan positieve zodat deze de aandacht meer afleiden. + expressies van negatieve emoties door omgeving vaker afgekeurd dan expressies van positieve emoties.
* Bij sociale straffen:
	+ verstoring verhouding tussen straffer en gestrafte
	+ versterkers volgen sneller dan straffen op gedrag.
		- Iemand die iets ongewenst doet, verbergt dit liever, waardoor het minder zichtbaar is en minder snel te straffen is.
		- mensen zijn vaak terughoudender met straffen en grijpen pas in als het te erg wordt 🡪 minder contingentie + in geval van sociale straffen is het niet altijd zo dat wat voor de toediener als ‘straf’ gezien wordt, dat ook is voor de gestrafte.
* Één domein waarin straffen soms beter werken dan versterkers: wetten en normen volgen
	+ Beloningen: suggereren een descriptieve norm (gedrag niet verplicht)
	+ Straffen: suggereren een dwingende norm

Mulder, 2008: beslissingstaak eigen geld in pot stoppen en erna verdelen over 4 personen 🡪 spanning tussen individuele en collectieve belang

### Strategisch leren en afleren

* Versterking- en bestraffingscontingentie te veranderen door straffen voor gewenst gedrag of versterkers voor ongewenst gedrag te verwijderen. 🡪 contingentie geldt niet meer: uitdoving (treedt vaak per ongeluk op) 🡪 goed instrumenteel leerproces: gedrag zo lang mogelijk bestraffen of versterken dat het wel of niet vertonen ofwel een gewoonte wordt, ofwel eigen versterkers meebrengt.
* Straffen en beloningen die intrinsiek verbonden zijn met een gedrag zijn allicht niet te veranderen 🡪 toch wel mogelijke ingrepen: toevoeging versterkers om gedrag te bevorderen of toevoeging straffen en wegneming versterkers van concurrerende gedragingen
* Gedrag soms te reduceren als er ander gedrag geïdentificeerd kan worden dat incompatibel is met het probleemgedrag. 🡪 probleemgedrag verminderd door versterking alternatieve gedrag.

### Beperkingen en valkuilen

* Discriminatieve prikkel (SD): een prikkel die signaleert dat in een bepaalde situatie een bepaalde versterking- of bestraffingcontingentie geldt
* S-delta: een prikkel die aangeeft dat de contingentie tussen het gedrag en de verandering niet geldt
* Beperking sociale straffen en versterkers: enkel rechtstreeks aangrijpen op overt gedrag 🡪 vaak beloning of bestraffing overte gedragingen omdat ze waarneembare fenomenen van coverte gedragingen worden geacht. 🡪 probleem: effectiviteit leerproces staat of valt met geldigheid van de aanname dat het overte gedrag het coverte gedrag weerspiegelt. Zodra de overte prestatie op een andere manier dan het beoogde coverte gedrag bereikt kan worden, bestaat het gevaar dat de laatste niet beïnvloedt wordt.
* Rattenvanger probleem: Vb. hoe misleidend het versterken van overt gedrag kan zijn.
* Motivatiepsychologen: beloningen en straffen ondermijnen de intrinsieke motivatie van mensen = probleem omdat prestaties onder invloed van beloningen en straffen van minder kwaliteit waren dan intrinsiek gemotiveerde presentaties. (dit is niet zo, even goede kwaliteit) 🡪 probleem: beloningssysteem doet mensen vergeten dat ze ooit van het gedrag op zichzelf genoten hebben. Vb vrijwilligerswerk wordt vergoed waarna de vergoeding opeens wegvalt.

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

* Bij instrumentele conditionering: leren dat men uitkomsten kan sturen in welke omstandigheden 🡪 wereld = controleerbaar. Wie eigen interne en externe situatie kan controleren, kan die macht gebruiken om aangename ervaringen te maximaliseren en onaangename te minimaliseren
* Vraag: macht-op-zichzelf ook waardevol? Macht prettig en onmacht onprettig? Is de ervaring van macht een primaire versterker en is onmacht een primaire straf?

Antwoord: geen symmetrische betekenis. Onderscheid tussen ‘satisfiers’ (kenmerken van producten diensten die consumenten tevreden maken als ze aanwezig zijn, maar niet gemist worden wanneer afwezig en ‘dissatisfiers’ (kenmerken van producten en diensten die consumenten ontevreden maken als ze aanwezig zijn, maar niet leiden tot een verhoogde tevredenheid bij afwezigheid

### Ik doe het niet voor de macht

* Het is aanvaard als iemand naar macht streeft als middel om andere doelen te bereiken, maar niet als iemand dat doet als doel op zich.

≠ bij autosociale macht 🡪 dat een chronische zieke door haar fysieke toestand geen leuke activiteiten meer kan doen en hieronder lijdt is niet verbazingwekkend. Toch zullen weinig mensen het openlijk meedelen dat het leuk is om autosociale macht uit te oefenen.

Waarom: mensen oefenen dagelijks zo vaak macht uit dat ze niet eens meer weten hoe belangrijk macht voor hen is.

Onderzoekers die zelfbeschrijvingen hanteren als meting voor ‘wat mensen drijft’ zouden concluderen dat:

1. sociale macht voor de meeste geen waarde heeft tenzij als middel om andere doelen te bereiken
2. autosociale macht > sociale macht
3. betekenis van autosociale macht is asymmetrisch: onmacht = straf, maar macht ≠ versterker
* Okimoto en Brescoli, 2010: onderzoek over of de normatieve verwachtingen over de betekenis van macht verschillen i.f.v. iemands groeplidsmaatschap
	+ Eerste studie: autobiografische info over 2 politici, een vrouw en man. Op wie stemmen + beoordeling van de mate waarin de politici een duidelijk verlangen naar macht en status vertoonden.

Resultaat:

* + - negatief verband tussen mate van ‘machtshonger’ en bereidheid tot stemmen bij vrouw
		- bij man: geen verband.

Conclusie: Lijken te streven naar macht werd een vrouw meer kwalijk genomen dan een man

* + Tweede studie: manipulatie van geslacht en mate waarin de autobiografische info refereerde aan ‘ambitie’, ‘sterke machtswil’ en ‘het streven naar invloed’ (enkel 1 profiel zien). Op wie stemmen + beoordeling van de politicus (morele verontwaardiging)

Resultaat:

* gemiddeld lage morele verontwaardiging scores (algemeen gedachtegoed over politici dus verbaast niet) maar bij man maakt het niet uit of hij vermeldt dat hij naar macht streeft, een vrouw krijgt dan meer morele verontwaardiging
* bij man: vermelding streven naar macht verhoogt de stembereidheid van de deelnemers
* bij vrouw: vermelding streven naar macht verlaagt de stembereidheid van de deelnemers

Conclusie: bestaan van differentiële normen over het streven naar sociale macht door mannen en vrouwen. Sociale macht zou dan vooral belangrijk zijn voor mannen.

* MAAR: allerlei observaties suggereren hoe weinig valide de hierboven beschreven conclusies over het belang van sociale en autosociale macht en eventuele groepsverschillen daarin zijn.
* In allerlei omstandigheden vertonen mannen en vrouwen een voorkeur voor situaties waarin ze macht kunnen (blijven) uitoefenen. (‘geluksnummers’ bij kansspelen)
* Mannen en vrouwen zijn meer geneigd risico’s te aanvaarden die te maken hebben met zelfgekozen gedragingen, dan die waarover ze geen macht hebben (skiën)
* Mensen met een loopbaan gekenmerkt door sociale macht, maar ook veel lasten en nadelen, verklaren vaak dat ze het ‘niet om de macht’ doen, wanneer ze dit wel doen benadrukken ze dat het een middel is om loffelijke doelstellingen te verwezenlijken (politici)

### Keuzes, gedragsveranderingen en expressief gedrag

* Om betekenis van macht te achterhalen, overte gedragingen observeren, maar belangrijk in te zien dat verschillende gedragingen verschillende types info opleveren.
* Om voorkeur voor macht vs. onmacht bloot te leggen deelnemers plaatsen voor keuzesituaties waarbij één voorkeur meer machtservaring oplevert 🡪 leren over de relatieve voorkeur, waar weten nog niet of macht positief gewaardeerd wordt en onmacht negatief 🡪 gedragingen te laten volgen door ervaringen van macht en onmacht en zien in welke mate de gedragingen toenemen, respectievelijk afnemen

### De relevantie van onderzoek bij (zeer) jonge kinderen

* Onderzoek bij volwassenen kan aantonen dat macht een versterker is en dat onmacht een straf is, maar kan geen antwoord geven op de vraag of het een primaire of secundaire versterker/straf is.

Waarom: iedereen heeft al ondervonden dat wanneer je macht hebt, vaker dingen gebeuren die je graag hebt. Ook als macht oorspronkelijk iets neutraals is, kan het door associatie met het bereiken van persoonlijke doelen dus een positieve waarde gekregen hebben. 🡪 Enkel deze vraag beantwoorden door individuen die onmogelijk op grond van eerdere leerprocessen een waarde hebben gegeven aan macht en onmacht 🡪 onderzoek bij individuen die te jong zijn om de voordelen van operant gedrag te hebben ervaren (bij zeer jonge kinderen, zelfs baby’s)

## Het fijne van macht

### Een aangeboren voorkeur van macht

* Al op jonge leeftijd voorkeur macht boven onmacht

Singh, 1970 studie 4: kinderen voor een apparaat dat aan twee kanten knikkers gaf, ene kant 10 keer aan hendel trekken, andere kant automatisch (zelfde tempo als machtsituatite, berekend in oefensessie)

Conclusie: voorkeur voor machtsituatie (63-70%), ookal moesten ze hier werken

* Niet beperkt tot mensen

Singh, 1970 studie 3: ratten keuze tussen twee kooien, één waarin ze voedselkorrels kregen als ze op een hendel drukten (macht), de andere waar dit vanzelf gebeurde(onmacht). Per tijdseenheid kregen de ratten 12.5%, 25% of 50% meer voedsel in de gratis-eten-kooi

Conclusie: pas als ze 50% meer voedsel kregen in de gratis-eten-kooi voorkeur voor deze kooi (3 op 4 dagen)

* Zelfs bij dieren voorkeur voor gradaties van macht meetbaar

Voss en Homzie, 1970: 15 hongerige ratten in kooi met 2 paden naar suikeroplossing, ene pas bestond uit één weg (minder keuzevrijheid), het andere splitste op een bepaalde plek en leidde-de uiteindelijk naar de suikeroplossing (meer keuzevrijheid)

Conclusie: gemiddeld 59% van de proefbeurten keuze voor splitsing (14 van de 15 ratten)

### Machtsgenoegen

* Vraag: Is macht op zichzelf een versterker? Is kiezen op zichzelf prettig? Zoja, dan kan een prikkel aangenaam worden omdat hij een voorwerp was van een keuze in de plaats van dat de keuze alleen maar uitdrukt hoe aangenaam de prikkel was.

Leotti en Delgado, 2011: keuze tussen 2 knoppen die willekeurig scores geven (0, 33, 100), bij sommige proefbeurten zelf kiezen welke knop (keuzevrijheid), bij andere proefbeurten lichte de knop op die moesten kiezen (geen keuzevrijheid). Voor elke proefbeurt verscheen een symbool die de keuzevrijheid-conditie aangaf, of een ander symbool die de geen-keuzevrijheid-conditie aangaf. (dit werd niet aan de deelnemers gezegd, maar ze konden het symbool horende bij welke conditie wel afleiden) Na de taak beoordeling schoonheid symbolen

Resultaat: beoordeling geen-keuzevrijheid-symbool neutraal (3.1/5) en beoordeling keuzevrijheid-symbool positief (3.9/5)

MAAR: hoe weet je dat de aantrekkelijkheid niet beïnvloed werd door een ‘sociale norm’: mensen ‘horen’ keuzevrijheid aantrekkelijker te vinden en de prikkels die er gepaard mee gaan dus ook gunstiger moeten evalueren. 🡪 = onwaarschijnlijk 🡪 bijkomende meting van hersenactiviteit in 3 hersenregio’s die actief zijn tijdens de beleving van prettige ervaringen 🡪 resultaat: meer activiteit bij kijken naar symbool uit keuzevrijheid-conditie

Besluit: keuzevrijheid geeft een aangenaam gevoel en kan geassocieerd worden met oorspronkelijk neutrale prikkels

* Watson en Ramey, 1972: toetsten het vermoeden dat mensen al van in de wieg genieten van macht met baby’s van twee maanden. Dit met een mobiel dat bewoog ofwel telkens wanneer de baby zijn hoofd bewoog (machts-conditie) ofwel onafhankelijk van de hoofdbewegingen (geen-machts-conditie) ook nog conditie waarin mobiel niet bewoog 🡪 meting aantal hoofdbewegingen

Resultaat: toename hoofdbewegingen in machts-conditie tegenover geen-machts-conditie en niet-bewegende-mobiel-conditie

Conclusie:

1. Baby’s zijn in staat om in de machts-conditie de contingentie tussen hun gedrag en de beweging van de mobiel waar te nemen
2. De macht die ze ervoeren, functioneerde als een versterker
* Waarom zouden mensen/dieren zo genieten van macht?

Leotti, Iyengar, en Ochsner, 2010: evolutionaire verklaring 🡪 wie geneigd is zijn/haar omgeving te ‘bewerken’, kan vaker datgene wat hij/zij wilt bereiken en vermijden wat gevaarlijk is dan iemand die alles over zich heen laat komen 🡪 mogelijk dat streven naar macht overlevingswaarde heeft

### Macht als bescherming tegen gevolgen van aversieve prikkels

* Vraag: wat is de rol van subjectieve macht bij het proberen veranderen van aversieve prikkels of situaties? Is het mogelijk dat de last van deze prikkels/situaties afneemt wanneer we de indruk hebben er invloed op te kunnen uitoefenen? (manipulatie subjectieve macht door mensen al dan niet te indruk te geven macht te kunnen uitoefenen, maar hen ertoe verleiden deze macht niet te gebruiken)

Glass, Singer en Friedman, 1969 experiment 2: taken uitvoeren terwijl er lawaaistoten werden toegevoegd + manipulatie subjectieve macht over het lawaai (sommige deelnemers kregen te horen dat er een knop was die het lawaai kon doen stoppen, maar dat het belangrijk was voor de studie deze niet te gebruiken, niemand deed dat dan ook. De andere deelnemers kregen geen kans om het lawaai te stoppen) 🡪 geïnteresseerd in de nadelige gevolgen van het lawaai op hun volharding (overtrekken van geometrische figuren zonder punt op te heffen, onmogelijk bij 2 figuren) en concentratie (aantal tikfouten zoeken in tekst) achteraf 🡪 AV: aantal pogingen en percentage onopgemerkte fouten

Resultaat: deelnemers met subjectieve macht hadden meer volharding en werkten geconcentreerder dan de deelnemers zonder deze macht

* Vervolgonderzoek: Sherrod, Hage, Halpern en Moore, 1977: subjectieve macht over einde lawaaistoot en subjectieve macht over begin lawaaistoot + controleconditie zonder lawaaistoot

Resultaat: bij concentratietaak: subjectieve macht over begin en over einde leidde tot minder fouten, bij volhardingstaak: subjectieve macht over einde leidde tot betere concentratie, maar niet bij subjectieve macht over begin + deelnemers met beide subjectieve machten hielden langer vol dan enkel subjectieve macht over einde en bijna even lang als deelnemers zonder lawaaistoten

Conclusie: hoe meer macht, hoe beter

* Recent onderzoek: mach over aversieve prikkel en over de concrete remedie ertegen kan invloed hebben op de mate waarin mensen onder de prikkel lijden.

Rose, Geers, Rasinski en Fowler, 2011: hand in 2 graden celsius houden voor 75 seconden, vooraf kregen ze een olie op hun hand gesmeerd die diende om de hand te reinigen (1/3 controleconditie), of diende als pijnstiller (2 verschillende oliën) 🡪 1/3 mocht zelf kiezen, de overige kregen een pijnstiller van de proefleider. Tijdens sessie meerdere keren aangeven hoeveel pijn ze ervoeren

Resultaat: minder toename gerapporteerde pijn bij deelnemers die de pijnstiller zelf hadden mogen kiezen dan bij niet-zelfgekozen pijnstiller

Conclusie: onduidelijk of het placebo beter werkte bij keuzevrijheid of slechter bij geen-keuzevrijheid, het laatste kon namelijk ervaren worden als ‘iemand beslist over de gevolgen voor mij’= gevoel van onmacht als gevolg van iemands sociale macht en dit werkt aversief 🡪 het is dus mogelijk dat de placebo een effect had op iemands pijn maar dat dit minder gerapporteerd werd door het gelijktijdige aversieve gevoel van onmacht 🡪 oplossing: conditie met één olie als pijnstillend invoeren zodat er geen keuzemacht van de proefleider is en dus geen ervaring van onmacht voor de deelnemers

## De gevolgen van onmacht

Centrale vraag: is de ervaring van onmacht een primaire straf? Stilstaan bij conceptuele dubbelzinnigheid over de betekenis van onmacht: is onmacht een stabiele toestand van geen

controle kunnen uitoefenen of is het een verandering in een toestand waarbij de macht die mensen eerst hadden teloorgaat (= machtsverlies)

### Lijden onder machtsverlies

* De Casper en Carstens, 1981: 8 baby’s horen gedurende 2 sessies van elk 15 minuten

slaapliedjes + fopspeen. Macht-sessie: start muziek bij zuigen en stopt bij stoppen zuigen,

onmacht-sessie: geen verband tussen muziek en zuigen. Telkens 2 baby’s uit tegengestelde conditie paarsgewijs gejukt. + voor testfases meting basislijn

Resultaat:

1. baby’s die begonnen met macht-sessie: toename in gedrag waarmee ze macht uitoefenden, waarna in onmacht-sessie gedrag terugviel naar de basislijn
2. baby’s die begonnen met onmacht-sessie: geen toename in gedrag tijdens macht-sessie

Conclusie:

1. periode van onmacht leidde ertoe dat de baby’s niet meer leerden macht uit te oefenen = aangeleerde machteloosheid
2. nadruk op negatief effect (huil- en onrustig gedrag):
	1. eerst macht-sessie, dan onmacht-sessie: weinig tekenen van negatief affect, 🡪 significant onrustiger: ervaring van machtsverlies maakte de baby’s ongelukkiger
	2. eerst onmacht-sessie, dan macht-sessie: geen significant verschil in onrustigheid tussen twee sessies = logisch aangezien de baby’s in deze sessie niet leerden hoe de muziek te controleren zodat ze nog altijd geen macht hadden.
* Onderzoek met volwassenen: Crombez, Ecclestone, De Vlieger, Van Damme en De Clerq, 2008: sorteertaak uitvoeren en terwijl schokken. Sorteerregel ontdekken bij het leggen van kaarten op de juiste stapel. ½ deelnemers schok vermijden door de kaart op de juiste stapel te leggen, aan de rest werd dat niet gezegd. (paarsgewijs gejukt). De eerste fase stopte als de eerste groep 5 keer achtereen de kaart op de juiste stapel gelegd had. Dan begon de 2e en 3e fase, waarin hun gedrag geen invloed meer had op de schokken. Deelnemers uit de eerste groep kwamen er zelf achter dat ze de schokken niet meer konden controleren. Meting angst voor de volgende schok en hoeveelheid pijn.

Resultaat:

1. Machtsverlies: eerst toename angst, dan gelijk
2. Nooit macht: eerst toename angst (in geringere mate), dan afname 🡪 Deelnemers met machtsverlies banger in fase 2 en 3 dan de deelnemers die nooit macht gehad hadden
3. Meer pijn gerapporteerd in machts-verliesconditie dan altijd machteloos- conditie

Conclusie: ervaring van machtsverlies kan meer lijden veroorzaken dan een stabiele toestand van onmacht

### Reactantie

= de motivatie om een bedreigende of aangetaste macht (keuzevrijheid) te beschermen of te herstellen, na een acuut waargenomen verlies, dat voldoende belangrijk is voor het individu, of bedreiging van die macht. 🡪 Mensen ervaren waarschijnlijk het grootste acute machtsverlies als ze de indruk hebben dat anderen sociale macht uitoefenen over hen 🡪 reactantie vooral in de context van sociale interacties

= een psychologische behoeftetoestand die de ervaring van macht nog aantrekkelijker maakt dan ze op zich al is. 🡪 het vermogen van ervaringen van macht om in hun rol van primaire versterker operant gedrag te beïnvloeden geldt vooral als een individu zich in een toestand van reactantie bevindt. ( vb. primaire versterker voedsel heeft vooral effect bij honger)

* Welke gedragingen leveren een machtservaring op?: eender welk gedrag dat een voor het handelende individu een waarneembaar effect oplevert, maar sommige gedragingen zijn meer effectief dan andere (vb. Agressief gedrag meer effectief dan vriendelijk gedrag in sociale interacties voor een sterkere machtservaring 🡪 reactantie gepaard met agressie)
* Als de bedreiging van macht van sociale oorsprong is kan het door reactantie uitelokte gedrag ook inhouden dat het individu aan zichzelf en aan de anderen probeert te tonen dat de poging tot beïnvloeding niet geslaagd is, door niet te doen wat van hem/haar gevraagd wordt of net het tegenovergestelde ( = ‘boemerangeffect’). Als het gewenste gedrag door de ander eigenlijk overeenkomt met het gedrag dat het individu uit zichzelf gedaan zou hebben, maar door reactantie het tegenovergestelde gedrag uitlokt en dus hetgeen wat het individu eigenlijk niet wilde doen, dan impliceert dit boemerangeffect toch een machtsuitoefening van de ander door de machtsbeperking van het handelende individu.

### Aangeleerde machteloosheid

= als een individu blootgesteld wordt aan een ingrijpende ervaring van onmacht

* Seligman en Maier, 1967 experiment 1: 3 condities met elektrische schokken bij honden
1. Controleerbare-schokken-conditie: kop bewegen tegen schakelaar
2. Oncontroleerbare-schokken-conditie
3. Geen schokken-conditie: basislijn

Na voorbehandeling honden in pendelbox met schokken, ontwijkbaar door naar andere kant van de box te springen. Elke schok aangekondigd door 10 seconden lange discriminatieve stimulus, tijdens deze stimulus naar overkant springen volgt er geen schok, doen ze dit tijdens de schok stopt de schok meteen. Twee metingen: gemiddelde tijd tussen horen van stimulus en springen naar overkant en gemiddeld aantal schokken

Resultaat:

1. Basislijn: snel leergedrag (na 26 sec naar overkant)
2. Controleerbare-schokken-conditie: geen leerverstoring (+/- even snel als basislijn)
3. Oncontroleerbare-schokken-conditie: slecht leergedrag (na 48 sec naar overkant) + apathisch gedrag: liepen wat rond tijdens de eerste schokken en legden zich dan neer met wat gejank.

Conclusie: ‘geleden hebben’ heeft op zich geen nadelige invloed op daarop volgend leergedrag, maar dit wordt enkel verstoord als het lijden veroorzaakt werd door oncontroleerbare ervaringen.

**AANGELEERDE-MACHTELOOSHEIDSTHEORIE**

Blootstelling afwezigheid contingentie gedragsgevolgen 🡪 perceptie afwezigheid contingentie 🡪 veralgemening perceptie afwezigheid contingentie 🡪 verwachting afwezigheid contingentie in toekomst 🡪 aangeleerde machteloosheid

* + Aangeleerde machteloosheid gekenmerkt door 3 problemen:
1. Motivatieprobleem: geen moeite doen om gedragingen te bekomen die zorgen voor versterkers en de straffen te vermijden
2. Cognitief probleem: geen waarneming van contingentie bij situaties die wel degelijk een invloed hebben op versterkers of straffen
3. Emotioneel probleem: teneergeslagen en fysiologische stressreacties
	* Discrepanties bij theorie:
* = algemener dan wat het onderzoek ondervond: specificeert niet om wat soort gebeurtenissen het gaat (aversieve, appetitieve, zelfde in testfase en voorbereiding,…) + zou toepasbaar zijn op alles soorten, maar onderoek was enkel bij honden
* De gebruikte concepten zijn analytischer dan wat je op grond van de bevindingen kunt verantwoorden: Kan het zielig gedrag van de machteloze honden beschreven worden in termen van een motivationeel, cognitief en emotioneel probleem?
	+ stil liggen kan pijnstillend werken wat de hond hiermee beoogt
	+ is janken wel een indicator van emotioneel lijden?
	+ wordt de hond als hij stil ligt voldoende blootgesteld aan de contingentie tussen het eigen gedrag en de oplossing van zijn pijn
* De theorie wilt een hypothetisch mechanisme onderzoeken/verklaren, terwijl het nog niet geobserveerd was
* Vervolgonderzoek Seligman et al.:
* wel degelijk vorming emotioneel (stressindicatoren), motivationeel en cognitief probleem
* zelfde verschijnsel bij mensen en andere diersoorten
* type leertaak maakt niet uit
* welke prikkels in voorbehandeling controleerbaar maakt niet uit
* zowel aversieve als appetitieve prikkels
* prikkels in voorbehandeling mogen verschillen van die in de testfase
* leergedrag in testfase mag verschillen van leergedrag in voorbehandeling

Conclusie: het gaat er niet om met welk gedrag je macht heb leren uitoefenen, maar louter om de ervaring van die macht

* Hiroto en Seligman, 1975: lawaaistoten bij studenten (controleerbaar en oncontroleerbaar) tijdens een anagrammentaak, waarbij ze een patroon moesten vinden in de oplossingen. Metingen: tijd nodig om 3 opeenvolgende anagrammen op te lossen in 15 sec per anagram + aantal mislukte anagrammen + gemiddelde responslatentie over 20 anagrammen

Resultaat:

* geen of controleerbaar lawaai: snel leergedrag patroon (+/- 19 sec per anagram)
* oncontroleerbaar lawaai: trager leergedrag (+/- 42 sec per anagram)

Conclusie: ook bij mensen benadeelt de ervaring van onmacht over prikkels het daaropvolgend leergedrag en dit terwijl de ervaring van de prikkels op zich het leren niet belemmert

* Implicaties theorie:
	+ Belangrijk te beseffen dat de eigenschap ‘volhouding’ vooraf gegaan is door ervaringen die het individu heeft meegemaakt en niet ‘van nature’ gekregen.
	+ Volhouding ≠ altijd meest wenselijke: Soms taken met een onbereikbaar doel 🡪 inspanningen van het individu = zinloos en tijdrovend wat 🡪 ≠ adaptief (zoals opgeven) 🡪 we kunnen niet zeggen dat ervaringen van onmacht altijd tot meer problematisch gedrag leiden dan ervaringen van macht 🡪 algemeen:
		- ervaringen van onmacht leiden tot subjectief onaangename affectieve toestanden en veroorzaken onaangepast gedrag t.o.v. aspecten van de omgeving waarover de persoon in principe minstens gedeeltelijke macht zou kunnen hebben
		- ervaringen van macht leiden tot subjectief aangename affectieve toestanden en veroorzaken onaangepast gedrag t.o.v. aspecten van de omgeving waarover de persoon geen macht heeft
	+ Blijven volhouden = gevaarlijk 🡪 blootstelling aan ervaring: geen vat krijgen op situatie 🡪 niet doorhebben: probleem = fundamenteel 🡪 paradox: in sommige omstandigheden: volhouder zelf die zich herhaaldelijk blootstelt aan herhaalde ervaringen van onmacht en daarmee aangeleerde machteloosheid kan ontwikkelen.

## Autosociale en sociale macht als communicerende vaten

* Autosociale en sociale macht hebben vergelijkbare effecten
	+ Positief affect
	+ Grotere volharding tot gevolg
	+ Beïnvloeden elkaar ook onderling: wie sociale macht heeft, leidt daaruit vaak af dat hij ook niet-sociale macht heeft
* Inesi, Botti, Dubois, Rucker, Galinsky, 2011 experiment 1a: sociaal-machtig conditie (herinnerd aan een situatie waarin ze sociale macht hadden) vs. sociaal-machteloos conditie (herinnerd aan een situatie waarin ze geen sociale macht hadden ) + keuze één uit 2 assortimenten (één met 3 producten en één met 14 producten)

Resultaat:

* + sociaal-machtig: lichte voorkeur voor groot assortiment
	+ Sociaal-machteloos: significant sterkere voorkeur voor groot assortiment

Conclusie: confrontatie met sociale onmacht leidt tot een grotere waardering van autosociale macht

* Inesi et al., 2011 experiment 2a: helft deelnemers keuze product uit klein assortiment (weinig keuzevrijheid), andere helft uit groot assortiment (veel keuzevrijheid), vervolgens ‘samenwerking met andere deelnemer’ en aangeven hoe graag zij de baas zouden willen zijn, tenslotte belang van allerlei taakaspecten aangeven in hoe zij hun droombaan zagen.

Resultaat: weinig keuzevrijheid: sterkere voorkeur voor rol van leidinggevende dan deelnemers met veel keuzevrijheid + meer belang aan machtsgerelateerde aspecten

Conclusie: mensen hebben behoefte aan macht en deze behoefte kan op verschillende manieren die elkaar compenseren bevredigd worden.

1. Behoefte aan macht = autosociaal bevredigd: minder verlangen naar sociale macht
2. Behoefte aan macht ≠ autosociaal bevredig: meer verlangen naar sociale macht
3. Behoefte aan macht = sociaal bevredigd: minder verlangen naar autosociale macht
4. Behoefte aan macht ≠ sociaal bevredigd: meer verlangen naar autosociale macht

## Macht en onmacht in het ‘ware leven’

### De machteloze want verwende of te slimme mens

* Verwende kinderen komen in een toestand waarin ze geen macht hebben over hun omgeving, appetitieve prikkels treden op en aversieve prikkels blijven weg 🡪 aangeleerde machteloosheid waardoor kinderen later minder in staat zijn om problemen op te lossen (omgaan met controleerbare aversieve ervaringen) en uitdagingen aan te gaan (controleerbare appetitieve ervaringen tot stand brengen. (op lange termijn: onbedoelde kindermishandeling)
* Waarom probleem: ernst vaak moeilijk waarneembaar 🡪 emotionele probleem dat onderdeel is bij het aangeleerde-machteloosheidsverschijnsel treedt minder snel op als de oncontroleerbare prikkels appetitief zijn dan aversief (wel motivatie- en leerprobleem) 🡪 kans op reactantie ( = gedrag dat de ontwikkeling van hulpeloosheid voorkomt) is minder door de afwezigheid van het acute emotionele lijden dan als de gebeurtenissen oncontroleerbaar zijn (vb. door ‘natuur verwend’ en slim zijn eigenlijk nadelig, want nooit moeten studeren 🡪 minder kans op slagen op unief door een onjuiste studiemethode)

### ‘Lekker’ niet doen wat de wetgevers en hulverleners zeggen

* Reactantie = probleem bij regelgeving 🡪 wanneer mensen het gevoel hebben dat wetten een regels hun vrijheid beknotten kunnen ze geneigd zijn net datgene te doen wat niet mag, zelfs als deze wetten als adviezen gegeven worden (gezonde levenswijze) of enkel en alleen het individu zelf ten goede komen

Hoe komt dit: volgen van regels en wetten heeft te maken met de ernst van de sancties die kunnen volgen + niet iedereen is even gevoelig voor bedreigingen van hun macht + eenzelfde voorschrift of advies kan verschillende vormen aannemen waarbij de ene meer machtsverlies suggereert dan de andere 🡪 meer reactantie (vb. veiligheidscampagnes meer gebruik van niet-controlerend taalgebruik dan controleren taalgebruik (moeten, verplicht,…)

* Reactantie = probleem in gezondheiszorg 🡪 gezondheidsproblemen bedreigen/beperken de autosociale macht en sociale macht van een individu. Wanneer ze daar bovenop nog leefregels en eventueel therapie moeten volgen kan dat al bijkomende bedreiging gezien worden 🡪 reactantie (vb. ‘non-compliance’ = agressie tegen hulpverleners, weigeren leefregels te volgen enz.)
* Reactantie = strategische techniek om mensen te overreden (vb. radiospot Amnesty International: niet praten over homorechten en persvrijheid enz. tijdens olympische winterspelen, gehouden in Rusland. = stiekeme aanmoediging dit wel te doen)

### Werkstress, generatie-armoede en de ‘lamlendige werkloze’

* Op werkplek zowel sociale macht/onmacht over collega’s, maar ook macht in de zin van vrijheid bij organiseren van taken en beslissen over hoe die te doen. 🡪 veel vrijheid: minder stress dan bij mensen bij wie de invulling van hun werk al gebeurd is in hun plaats 🡪 reductie werkstress door werknemers zoveel mogelijk macht te geven in hun opdrachten 🡪 kan leiden tot onvoorziene nadelen (stress) wanneer deze macht niet vol te houden is en ze moeten opgeven tegenover wanneer ze er nooit macht gehad hebben.
* Gebeurd vaak dat mensen er niet in slagen/geen moeite doen de hen geboden kansen te grijpen (vb. ouders in armoede moedigen hun kinderen niet genoeg aan naar school te gaan/huiswerk te maken of langdurige werklozen die minder initiatief tonen een baan te zoeken en weinig moeite doen tijdens hun sollicitatiegesprek)

Waarom: aangeleerde machteloosheid 🡪 wie in het verleden ervaren heeft dat na veel

inspanningen hun toestand toch niet verandert, kan machteloos staan t.o.v. het ‘lot’ of de ‘arbeidsmarkt’ en gedemotiveerd geraken

### Macht in woon-en zorgcentrum en het ziekenhuis

Ziekte/veroudering = verlies macht over omgeving en keuzemogelijkheden over tijdbesteding 🡪 oplossing: gevoel van macht over omgeving bevorderen

Langer en Rodin, 1976: twee condities in bejaardentehuis

1. Machtsconditie: keuze inrichting kamer en hoe hun tijd vullen, klachtensysteem zelf ontwikkelen, keuze film op welke avond, keuze plant en deze zelf verzorgen
2. Onmachtsconditie: alle voorgaande zaken gebeuren door de staf

Meting welbevinden deelnemers

Resultaat:

1. grotere tevredenheid na interventie in machtsconditie, maar onveranderde tevredenheid na interventie in onmachtsconditie (zelfs lichte daling)
2. na 18 maanden: lichte achteruitgang in tevredenheid in beide condities, maar in mindere mate bij de machtsconditie
3. 18 maanden voor het onderzoek: stierf 25% van de bewoners 🡪 18 maanden na het onderzoek: stierf 15% van de machtsconditie en 30% van de onmachtconditie

Conclusie: wanneer chronisch zieken in een toestand van aangeleerde machteloosheid vervallen, kan dit een bijkomende belemmering vormen bij het leren omgaan met hun ziekte en hun herstel. Bovendien kan dit voor een bijkomend emotioneel lijden zorgen 🡪 benadrukken belang van privacy, inspraak bij behandelplan, dagindeling, gebruik communicatiemiddelen bij kankerpatiënten

### Kiest u maar… en niet tevreden, geld terug!

Inspelen op het verlangen naar (behoud van) macht door:

1. consumenten keuzevrijheid te geven, ook wanneer er niets te kiezen valt: assortiment met zelfde producten maar met één meer nadelen, ander duurder enz. 🡪 illusie dat consument kan kiezen terwijl in werkelijkheid maar één goed product is
2. ‘niet tevreden, geld terug’ garantie: benadrukking keuzevrijheid 🡪 toch, drempel om terug te brengen blijkt hoog en dit gebeurt dus zelden 🡪 mensen die een keuze kunnen terugdraaien zijn zelfs minder tevreden over een volgende ‘echte’ aankoop dan mensen die ervoor een onomkeerbare keuze hebben gemaakt

Waarom verleiding door deze verkooptruc toch groot: de macht die mensen met een definitieve keuze kwijtraken willen ze zoveel mogelijk bijhouden

# 3. Sociale invloed

Impliciete sociale invloed: zonder expliciete vraag van anderen 🡪 anderen = meerderheid: conformisme, anderen = minderheid: innovatie

Expliciete sociale invloed: expliciet verzoek anderen/gehoorzaamheid

Handelen mensen:

* Autonoom
* Niet-autonoom
* Reactantie: met opzet iets doen wat de anderen lijken te willen/goed vinden

≠ ‘echt” autonoom want gedrag is beïnvloed door gedrag anderen

= ‘anti-conformisme

## De invloed van de aanwezigheid van anderen

### Tegenstrijdige bevindingen

* Ader en Tatum, 1963:
	+ Om de 10 sec schok aan kuit + vermijden door om de 10 sec te drukken op rode knop.
	+ AV: tijd nodig voor ontdekken reddende gedrag (tijd vanaf eerste schok-begin eerste interval van 5 min waarin max 1 schok per min nog werd doorgelaten)
	+ 2 condities van elk 12 deelnemers
		1. Alleen-conditie
		2. Sociale conditie: met andere deelnemer die ook schokken kreeg (zijn gedrag werd niet gemeten)

Resultaat:

* + 5/24 deelnemers gingen weg (2: alleen, 3 sociale conditie)
	+ Alleen-conditie: 8/10 leert reddend gedrag (snelste na 25 sec, traagste na 27’40’’)
	+ Sociale conditie: 2/9 leert reddend gedrag (snelste na 46’40’’, traagste na 68’40’’), maar deze drukten vaker op de knop dan nodig was

Conclusie: sociale inhibitie: aanwezigheid van anderen verhindert het adaptieve gedrag

* Pessin, 1933:
	+ 2 lijsten van 7 woorden van 3 letters uit hoofd leren
	+ Verschijnen 1 woord 1.5 sec + raden wat volgende woord is (herhaling lijst tot alles juist geraden)
	+ AV: hoeveelheid herhalingen lijst vooraleer alles juist geraden
	+ 2 condities
		1. Alleen-conditie
		2. Sociale conditie: pessin kijkt toe door raam in deur

Resultaat:

* + Alleen-conditie: 9.8 herhalingen
	+ Sociale conditie: 11.3 herhalingen

Conclusie: sociale inhibitie

* Allport, 1920:
	+ Vrije associatietaak: opschrijven verschillende woorden na horen bepaald woord
	+ 2 sessies
	+ AV: aantal woorden opgeschreven binnen de 3 min
	+ 2 condities (binnen-proefpersoonsmanipulatie)
		1. Alleen-conditie
		2. Sociale conditie: 4 andere deelnemers

Resultaat:

* + Alleen-conditie: 60.3 associaties
	+ Sociale conditie: 63.6 associaties

Conclusie: sociale facilitatie

Kritiek : maar sociale facilitatie van wat?: bedenken van associaties of snelheid schrijven

* Allport, 1920, experiment 3:
	+ zelfde taak maar in gedachten en enkel om de 4 woorden het woord opschrijven 🡪 minder invloed van schrijfsnelheid op aantal woorden
	+ 3 sessies
	+ Zelfde AV en zelfde condities

Resultaat:

* + Alleen-conditie: 112.8 associaties
	+ Sociale conditie: 116 associaties

Conclusie: sociale facilitatie: aanwezigheid van anderen bevordert het adaptieve gedrag

* Chapman, 1973:
	+ Kinderen beluisteren grappige geluidsopnames
	+ AV: hoelang glimlachen/hardop lachen
	+ 3 condities:
		1. Alleen-conditie
		2. Sociale condities:
			- Coactief-publiek: met hooftelefoon
			- Passief-publiek: zonder hooftelefoon

Resultaat: lachen meer in coactieve conditie > passief-publiek conditie > alleen-conditie

Algemene conclusie: aanwezigheid van anderen faciliteert en inhibeert soms gedrag

Vraag: onder welke voorwaarde sociale facilitatie of inhibitie 🡪 effect voorspellen en verklaren op meest spaarzame manier die beide verschijnselen incoporeert

### Wanneer sociale inhibitie en sociale facilitatie

Ook vastgesteld bij dieren

* Allee en Masure, 1936:
	+ In donker doolhof de juiste uitgang vinden
	+ AV: tijd nodig om uitgang te vinden
	+ Condities
		1. Alleen-conditie
		2. Sociale conditie: per 2

Resultaat: sneller uitgang in alleen-conditie dan in sociale conditie

Conclusie: sociale inhibitie

* Chen, 1937:
	+ Mieren 6 uur/dag geplaatst in fles met zand
	+ Drie condities
		1. Alleen-conditie
		2. Sociale conditie: 1 of 2 mier(en)
	+ Verloop onderzoek
		1. Eerste fase: alleen-conditie mieren
		2. Tweede fase: sociale conditie met 1 andere mier
		3. Derde fase: sociale conditie met 2 andere mieren
		4. Laatste fase: alleen-conditie
	+ AV: hoelang duurt het vooraleer ze zand verplaatsen + hoeveelheid verplaatst zand

Resultaat: in sociale conditie: meer en sneller beginnen met zand verplaatsen dan in alleen-conditie 🡪 ≠ gewenning fles want in laatste fase minder snel en minder zand

Conclusie: sociale facilitatie

* Algemene conclusie: dierenexperimenten, waaronder de 2 voorgaande, zijn om meerdere reden interessant:
	+ Als illustratie algemeenheid sociale inhibitie/facilitatie 🡪 bijdrage aan conclusie dat het optreden van beide verschijnselen niet te wijten zijn aan een specifiek

kenmerk van de deelnemersgroep

* + Werpen licht op mogelijke verklaringen:
		- Geen nood aan gesofisticeerde cognitieve processen voor optreden beide verschijnselen
		- Geen rol van ‘tijdsgeest’ of cultuur voor optreden beide verschijnselen
* Wat is dan de reden voor het soms optreden sociale inhibitie of sociale facilitatie?:
* Verschil te wijten aan coactief publiek of passief-publiek?: neen 🡪 Pessin, 1933: passief publiek en Allee en Masure, 1963: co-actief publiek, maar in beide gevallen sociale inhibitie
* Intellectuele prestaties: sociale inhibitie en motorische prestaties: sociale facilitatie?: neen 🡪 Allport, 1920: eerste experiment: motorische taak en tweede expriment: reductie motorische taak ten voordele intellectuele taak, maar in beide gevallen sociale facilitatie
* Instinctieve gedragingen (van nature): sociale facilitatie en ‘hogere’ gedragingen (niet van nature): sociale inhibitie?: neen 🡪 in veel experiment inderdaad sociale facilitatie gedrag dat van nature getoond wordt en sociale inhibitie gedrag dat niet van nature getoond wordt, maar Allport, 1920: sociale facilitatie van maken woordassociaties, maar is dit gedrag wel natuurlijk of bedenken mensen instinctief woordassociaties bij het horen van een woord?: neen dit gedrag ≠ van nature.
* Wat is dat het cruciale verschil?: Robert Zajonc: welk gemeenschappelijk kenmerk bij sociale inhibitie studies en welk gemeenschappelijk kenmerk bij facilitatie studies:
* Sociale facilitatie bij makkelijk gedrag: instinctief vertoond en niet-instinctief gedrag in verleden goed geleerd = ‘performantie’
* Sociale inhibitie bij moeilijk gedrag: niet instinctief vertoond en niet-instinctief gedrag nog niet (goed) geleerd = ‘leergedrag’

Hypothese Zajonc: aanwezigheid van anderen veroorzaakt sociale facilitatie bij performantie en sociale inhibitie bij leren

* Hypothetisch-deductieve toetsing van Zajoncs sociale activerings-hypothese
	+ Zajonc, Heingartner en Herman, 1969: experimenten over leren en performantie bij kakkerlakken: 1 experiment: effect coactieve anderen, ander experiment: effect passief publiek 🡪 doel: aantonen sociale facilitatie en sociale inhibitie binnen één proefopzet
		- 10 keer in felle ruimte geplaatst + zoeken donkere ruimte
		- Manipulatie moeilijkheid taak:
			* Rechte gang = makkelijke taak
			* Kruisvormige gang = moeilijke taak
	+ 3 condities
		1. Alleen-conditie
		2. Sociale conditie met coactieve andere
		3. Sociale conditie met passief publiek (achter plexiglas wanden gang)
	+ AV: hoeveel tijd nodig om naar donkere fles te gaan

Resultaat:

* Meer tijd nodig bij passief publiek dan met coactief publiek
* Sneller vinden uitgang makkelijke taak in sociale condities en trager vinden uitgang moeilijke taak in sociale condities

Conclusie: sociale facilitatie makkelijke taak en sociale inhibitie moeilijke taak, ongeacht sociale conditie

* + Schmitt, Gilovich, Goore en Joseph, 1986: experiment over ‘sensorische deprivatie’ 🡪 doel: aantonen sociale facilitatie en sociale inhibitie binnen één proefopzet
	+ Manipulatie moeilijkheid taak:
		- Naam invoeren = makkelijke taak
		- Naam achterstevoren invoeren met na elke letter een cijfer in stijgende volgorde = moeilijke taak
	+ 3 condities
1. Alleen-conditie
2. Sociale conditie: ‘niet-toekijkend publiek’ (hoofdtelefoon, geblinddoekt, met rug naar deelnemer)
3. Sociale conditie: ‘toekijkend publiek’ (proefleider blijft in kamer en kijkt meer over schouder)
* AV: tijd nodig voor uitvoeren makkelijke en moeilijke taak

Resultaat:

* Langere tijden voor moeilijke taak dan makkelijke taak
* Kortere tijd voor makkelijke taak in sociale condities en langere tijd voor moeilijke taak in sociale condities, ongeacht welke (evaluatie gevoel of niet maakt niet uit voor de snelheid van de taak)

### Waarom sociale inhibitie en sociale facilitatie

Zajonc had twee opties voor voorspellen sociale inhibitie en sociale facilitatie

* Aparte verklaringen per verschijnsel
* Gemeenschappelijke verklaring = spaarzamer 🡪 sociale activering-theorie

SOCIALE AANWEZIGHEID 🡪 AROUSAL 🡪 UITBRENGINGSKANS DOMINANTE RESPONS

(Arousal = verhoogde fysiologische activiteit)

Verdere uitleg

* Eerste schakel: in gezelschap soortgenoot verhoogt fysiologische activiteit individu
* Tweede schakel: verhoogde fysiologische activiteit verhoogt kans op uitbrenging dominante respons

Verklaring: prikkel kan t.g.v. eerdere leerprocessen meerdere reacties uitlokken, die compatibel of incompatibel (toestand van responscompetitie) zijn. Bij responscompetitie zal het individu die respons uitbrengen die het sterkst geassocieerd is met de prikkel, de dominante respons 🡪 fysiologische activiteit verhoogt de kans op uitbrenging van deze respons, die al een verhoogde uitbrengingskans had, nog meer

GEDRAG 🡪 LEREN 🡪 ‘NIET-CORRECTE’ RESPONS =DOMINANT

 🡪 PERFORMANTIE 🡪 ‘CORRECTE’ RESPONS = DOMINANT

Combinatie twee stappen: aanwezigheid van soortgenoten 🡪 arousal 🡪 uitbrengingskans dominante respons verhoogt: bij performantie toename juiste responsen en verbetering performantie, bij leergedrag toename foute responsen en verslechtering leergedrag

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

* “De aanwezigheid van anderen verhoogt de uitbrengingskans van dominante responsen”
	+ Toetsing vereist dat een onderzoeker op voorhand weet wat in de gegeven situatie de dominante respons is en een valide meting bedenkt van de uitbrenging van deze dominante respons 🡪 dan aanwezigheid anderen manipuleren en nagaan of de dominante respons vaker optreedt in de sociale conditie dan in de alleen-conditie
	+ Hoe kan een onderzoeker weten wat de dominante respons is:
		1. Voorafgaand aan het onderzoek meten voor elke deelnemer wat zijn/haar persoonlijke responshiërarchie is in een gegeven situatie = tijdrovend
		2. Voorafgaand aan het onderzoek een leerfase invoegen wat bepaalde responsen bij alle deelnemers dominant en ondergeschikt maakt 🡪 nagaan via manipulatiecheck 🡪 Vb. gebruikt door Zajonc en Sales, 1966 ‘Turkse-woorden-experiment’:
			- Eerste fase, leerfase: proefleider spreekt 10 ‘Turkse woorden’ uit waarop de deelnemer het woord herhaald 🡪 manipulatie binnen proefpersoon van frequentie woord (1,2,4,8,16) 🡪 responshiërarchie waarbij sommige woorden dominant worden
			- Tweede fase, herkenningstaak: korte tijd ‘een woord’ zien en raden welk woord het is (in werkelijkheid gewoon kriskraslijnen) in twee condities:
				1. Alleen-conditie
				2. Sociale conditie met toekijkend publiek (2 studenten)
			- AV: hoe vaak worden de woorden uit de verschillende frequentie categorieën genoemd

Resultaat:

* Hogere frequentie woord in 1e fase = dominant: meer gezegd in tweede fase 🡪 manipulatie responshiërarchie = gelukt
* Dominante woorden vaker genoemd in de sociale conditie dan in de alleen-conditie, de ondergeschikte woorden vaker genoemd in de alleen-conditie dan in de sociale conditie

Conclusie: sociale activering van dominante respons ≠ sociale facilitatie/inhibitie want we kunnen niet spreken van ‘goede’ of ‘slechte’ responsen of een ‘goede’ of ‘slechte’ prestatie van de deelnemers

* + 1. Stimulus aanbieden waarvan al bekend is hoe de meeste deelnemers erop reageren en dan nagaan of de voorspelde reactie nog intenser is in een alleen-of sociale situatie 🡪 Vb. Thomas, Skitka, Christen en Jurgena, 2002:
			- Ontvangst door vriendelijke/onvriendelijke proefleidster
			- Zinaanvultest over leven en toekomst
			- Evaluatie proefleidster (sociale wenselijkheid uitsluiten door anonimiteit) + manipulatie aanwezigheid andere deelnemers
				1. Alleen-conditie
				2. Sociale conditie (coactief met pseudodeelnemers)

Resultaat:

* Positievere beoordeling vriendelijke proefleidster en omgekeerd
* Vriendelijke proefleidster: nog gunstigere beoordeeld in coactieve situatie dan alleen-conditie
* Onvriendelijke proefleidster: nog ongunstigere beoordeling in coactieve situatie dan alleen-conditie
* “De aanwezigheid van anderen verhoogt de fysiologische activiteit”

🡪 Meting fysiologische activiteit: meer zweten, hart klopt sneller, hogere bloeddruk

* Martens, 1969: meting via zweethoeveelheid: leren motorische taak in alleen-conditie of een sociale conditie met toekijkend publiek + meting fysiologische activiteit via Palmar Sweat Index (PSI) voorafgaand aan taak en om de 5 proefbeurten

Resultaat:

* Toename in PSI vanaf start leerproces
* Toename PSI sociale conditie > toename PSI alleen-conditie (blijft zo gedurende hele proefopzet)
* Bell, Loomis en Cervone, 1982: meting via bloeddruk : reactiesnelheidstaak in alleen-conditie ofwel in sociale conditie met coactieve ander

Resultaat:

* Snellere reactie in sociale conditie dan in alleen-conditie
* Bloeddruk sociale conditie > bloeddruk alleen-conditie

Conclusie: effect van sociale situatie op prestatie wordt gemedieerd door effect van sociale situatie op fysiologische activiteit

* “Is ‘mere presence’ voldoende voor sociale activering, sociale facilitatie en sociale inhibitie?”
	+ Kritiek sociale activeringstheorie: geen conclusie over de gedachte dat het louter de aanwezigheid van anderen is die ‘arousal’ veroorzaakt 🡪 Vb. Cottrell, Wack, Sekerak en Rittle, 1968: herneming Turkse woorden experiment met een cruciale toevoeging: naast alleen-conditie en sociale conditie met 2 toekijkende anderen ook sociale conditie met 2 niet-toekijkende anderen (geblinddoekt)

Resultaat:

* Dominante woorden werden vaker genoemd in de conditie met toekijkend publiek dan in de alleen-conditie
* Ondergeschikt gemaakte woorden vaker genoemd in de alleen-conditie dan in de conditie met toekijkend publiek
* Geen verschil in genoemd aantal woorden tussen alleen-conditie en sociale conditie met niet-toekijkend publiek

Conclusie: louter de aanwezigheid van anderen ≠ voldoende voor sociale activering, maar wel de aanwezigheid van toekijkende anderen

Latere publicatie Cottrell, 1972: ‘evaluation apprehension’ = evaluatievrees als verklaring effect met toekijkend publiek 🡪 spanning die mensen voelen als ze de indruk hebben beoordeeld te worden verhoogt de fysiologische activiteit.

* Conclusie lijkt een falsificatie van ‘mere presence’ = voldoende + kracht van onderzoek Cottrell et al. = dezelfde procedures/metingen als Zajonc en Sales.
* Implicaties conclusie Cottrell et al.:
* Predictie: Sociale facilitatie en sociale inhibitie treden vooral op bij niet-co-actieve anderen: als de anderen zelf druk bezig zijn, kunnen ze niet letten op de deelnemer 🡪 minder evaluatievrees ↔ geen evidentie voor gevonden in literatuur
* Sociale facilitatie en sociale inhibitie zou op een andere manier verklaard moeten worden bij mensen en bij dieren: onwaarschijnlijk dat dieren last hebben van evaluatievrees
* Kritiek op Cottrell et al.: alleen-conditie mogelijk niet ervaart als echte alleen-conditie (proefleider vlakbij om projector te bedienen en in contact met deelnemer via intercom) maar als sociale conditie 🡪 geen verschillen in resultaten met niet-toekijkend publiek is dan logisch
* Belangrijke criteria voor vervolgonderzoek:
* Echte alleen-conditie:
	+ Dierenonderzoek: mens niet gezien als gezelschap
	+ Onderzoek bij mensen: duidelijk maken dat proefleider in andere kamer zit en niet kijkt
* Realisatie ‘mere presence’ zonder dat dit gepaard gaat met evaluatievrees:
	+ Dierenonderzoek: geen evaluatievrees
	+ Onderzoek bij mensen: duidelijk maken dat andere niet toekijkt (geblinddoekt, met rug naar deelnemer, hoofdtelefoon)

(Zajonc et al., 1969 keuze voor onderzoek met dieren op gezegde manier, Schmitt et al., 1986 keuze voor onderzoek met mensen op gezegde manier)

### Is de sociale-activering-theorie nu bewezen?

Een theorie is nooit bewezen, maar heeft hoogstens falsificatiepogingen overleefd 🡪 is zo bij sociale-activering-theorie

Drie verklaringen voor sociale activering Aiello en Douthitt, 2001:

* ‘Drive theories’: sociale activering door ‘mere presence’ (= meest spaarzaam)
* Sociale activering door evaluatievrees
* Distractietheorieën: sociale activering door verstoring informatieverwerking t.g.v. afleiding door anderen

## Impliciete sociale invloed: meerderheidsinvloed

Solomon Asch: kritiek op conclusie onderzoek dat mensen zich gedragen als kuddedieren: te moeilijke kwesties dus verstandiger om anderen na te praten 🡪 bij makkelijke taak zouden ze zich autonomer gedragen en altijd juist oordelen, ongeacht wat anderen zeggen

### Basisparadigma van Asch

* 123 studenten in groepjes van 6 met 5 pseudodeelnemers en 1 echte deelnemer
* Visuele-perceptie taak: drie lijnstukken van verschillende lente vergelijken met standaard en zeggen welk even lang is: 1 even lang, 1 meest afwijkend in lengte = grote fout en 1 minst afwijkend in lengte = kleine fout
* 6/18 proefbeurten juist antwoord pseudodeelnemers
* 12/18 fout antwoord pseudodeelnemers 🡪 conflict tussen wat deelnemer ziet en wat hij hoort van de anderen = cruciale proefbeurten: 6/18 kleine fout, 6/18 grote fout
* Einde: interviews
* Predictie: bij cruciale items zullen de deelnemers ongeveer even vaak correct antwoorden als de deelnemers in het vooronderzoek (99% juiste antwoorden bij de cruciale proefbeurten)
* Resultaat:
	+ 36.7 % foute antwoorden bij cruciale proefbeurten
	+ Tijdens cruciale proefbeurten ervaringen van spanning: transpireren, rood/bleek worden, nerveuze bewegingen
	+ Tijdens interview: sessie was onaangenaam en deelnemers hadden zich gespannen en eenzaam gevoeld
		- Vraag aan deelnemers die soms foutief antwoorden waarom ze dat deden: minimalisatie rol meerderheid + lijnstukken oprecht verkeerd gezien
		- Vraag aan deelnemers die enkel foute antwoorden hadden gegeven tijdens cruciale proefbeurten, waarom ze dat hadden gedaan: toevallig, uiteindelijk gaven sommige toe dat ze beïnvloed waren door de anderen, maar dit gedrag enkel informatief hadden gebruikt = ‘informatieve invloed’ en ze dit niet gedaan hadden om aan de groepsnorm te voldoen = ‘normatieve invloed’
* Na analyse cruciale proefbeurten: kans dat een deelnemer onder invloed van blunderende meerderheid van zijn eigen oordeel afstapt is afhankelijk van het feit of de meerderheid een ‘kleine’ fout of een ‘grote’ fout gemaakt had:
	+ Meerderheid kleine fout: deelnemers antwoorden ofwel juist, ofwel ook met kleine fout
	+ Meerderheid grote fout: deelnemers antwoorden met kleine fout

### Determinanten van sociale invloed

Waarom blunderen de deelnemers zo vaak onder invloed van de meerderheid?: ofwel zelf verklaring bedenken (= beperkt door intellectuele creativiteit onderzoeker) ofwel via zelfbeschrijvingen deelnemers (≠ valide verklaringen)

**GELIJK HEBBEN EN GELIJK KRIJGEN**

Verwachting Asch: makkelijker bij standpunt blijven als mensen erop kunnen vertrouwen dat achteraf hun gelijk zou aangetoond worden 🡪 variatie in basisopzet: ‘op einde experiment feedback over antwoorden en meting en vergelijking lijnstukken 🡪 resultaat: evenveel fouten bij cruciale proefbeurten als in basisexperiment: 36.7%

**STEUN VAN EEN GEESTVERWANT**

Verwachting deelnemers: alleen staan tegenover unaniem blok met steun één geestgenoot zou genoeg zijn om bij oordeel te blijven = contradictie: zeggen dat autonomie toeneemt onder invloed van aanwezigheid geestgenoot

* Variant 1: één pseudodeelnemer van de 4 die altijd juist oordeelt en vóór de echte deelnemer antwoordt 🡪 resultaat: 5% foute antwoorden bij cruciale proefbeurten + proberen contact leggen met geestgenoot, minder tekenen van spanning
* Variant 2: één pseudodeelnemer antwoord altijd juist in eerste helt proefbeurten en volgt in de tweede heft de meerderheid 🡪 resultaat: in eerste helft 5% foute antwoorden bij cruciale proefbeurten, in tweede helft 28.5% + ontkenning dat ze door de geestgenoot juist hadden geoordeeld in de eerste helft en door het verlies weer fout waren gaan antwoorden + wel toegeven dat het hebben van een geestgenoot aangenaam was

Afleiden dat voortdurende sociale steun van cruciaal belang is om tegen meerderheid te kunnnen?: neen 🡪 geestgenoot doet immers meer dan sociale steun geven 🡪 doorbreekt ook de unanimiteit van de meerderheid



Wat is nu het belangrijkst? Sociale steun voor eigen standpunt of doorbreking unanimiteit?

🡪 Variant: dissident in groep: ander standpunt als het individu maar volgt ook nooit de meerderheid (meerderheid maakt kleine fout en dissident maakt grote fout) 🡪 gevolg:

* Sociale steun is cruciaal voor individu: evenveel fouten als basisexperiment: 36.7%
* Doorbreken unanimiteit is cruciaal voor individu: evenveel fouten als in aanwezigheid geestgenoot: 5%
* Beide van belang voor individu: makkelijker voor individu om autonoom te handelen maar niet even autonoom als bij aanwezigheid geestgenoot

Resultaat: 9% foute antwoorden bij cruciale proefbeurten en dan enkel de kleine fout maken en niet de grote fout van de dissident overnemen

Conclusie: effect van geestgenoot hangt samen met het doorbreken van de unanimiteit van de meerderheid 🡪 sociale steun ≠ cruciaal

**MAAKT DE GROOTE VAN DE UNANIEME MEERDERHEID IETS UIT?**

Variant met één pseudodeelnemer 🡪 4% fouten + minder gespannen

* + Variant met twee pseudodeelnemers 🡪 12.% fouten
	+ Variant met drie pseudodeelnemer (vergelijkbaar met variaties met 4, 8, 16 pseudodeelnemers)🡪 33% fouten

Conclusie: zodra het individu tegenover een duidelijke meerderheid staat, maakt de groepsgrootte niets uit

**DE DOORSLAGGEVENDE ROL VAN TRIVIALITEIT VAN EEN TAAK**

= deelnemers nemen de taak niet ernstig genoeg want er ‘staat toch niet niets op het spel’ ↔ observaties: spanning, gevoel van eenzaamheid tijdens taak dus wel van belang

Nissani en Hoefler-Nissani, 1992:

* + 19 natuurwetenschappers moeten inhoud bol bepalen door formule handboek en door proefondervindelijk de bol te vullen met water, over te gieten in kubus en dan diens volume te bepalen
	+ Kleine bol en grote bol: discrepanties worden duidelijker met grote
	+ Examenoefening over inhoud bollen
	+ Formule handboek bevat fouten: gevolg 🡪 vaststelling discrepantie tussen kennis formule bol en wat het handboek beweert en discrepantie tussen uitkomst formule handboek en inhoud bol die proefondervindelijk vastgesteld was

Resultaat:

* + 18/19 deelnemers gebruikt tijdens examen formule handboek, terwijl deze hun waarneming en kennis duidelijk tegensprak (12/13 die formule voor volume bol niet kenden en 3/6 die formule voor volume bol wel kenden)

Conclusie: meerderheidsinvloeden ook bij niet- triviale onderwerpen

## Impliciete sociale invloed: minderheidsinvloed

Omkering paradigma: confrontatie 15 deelnemers met één pseudodeelnemer

Resultaat:

* + Geen enkele deelnemer maakte fouten: geen invloed minderheid op oordelen
	+ Emoties van verbazing, lachen = uitsluitingsgedrag 🡪 superieur gevoel tegenover pseudodeelnemer: wel invloed minderheid op sociale gedrag deelnemers

Variant = om meerdere redenen interessant:

* + Laat zien hoe mensen reageren op iemand die als enige een minderheidsstandpunt inneemt: uitsluiting door uitlachen: in zekere zin heeft de enkeling wel macht op het gedrag van de meerderheid: door iets anders te zeggen, lokt hij/zij uitsluiting uit, tegelijk staat hij machteloos tegenover de meerderheid: kan mening anderen niet veranderen
	+ Toont aan hoe zelfverzekerd mensen kunnen beweren niet door anderen beïnvloed te zijn, zelfs als ze dat duidelijk wel zijn: waren dezelfde deelnemers in de variant met een unanieme meerderheid terecht gekomen zouden ze in meer dan 1/3 van de gevallen fout hebben geantwoord en zouden ze ook beweerd hebben dat de sociale omstandigheden geen rol hadden gespeeld daarin, dat de taak moeilijk was, dat ze onder spanning hadden gestaan en zich eenzaam en slecht hadden gevoeld + indien ze dan zouden uitgelachen worden zouden ze dat onrechtvaardig en ongepast gevonden hebben

### Hoe kan een minderheid invloed uitoefenen

Hoe verspreiden nieuwe opvattingen (minderheid) zich toch in een samenleving?

Serge Moscovici: er zijn omstandigheden waarin minderheden vat krijgen op het oordeel van de meerderheid 🡪 vertrekkend van theoretische analyse van manieren waarop impliciete sociale invloed tot stand kan komen: via normatieve en informatieve wegen

* + Welk oordeel verandert werkelijk door een unanieme meerderheid:
		- Privaat/covert oordeel: oordeel van mensen bij zichzelf
		- Publiek/overt oordeel: wat mensen zeggen over het oordeel
	+ Via welke invloed verandert het oordeel:
		- Informatieve invloed: bruikbare info van meerderheid
		- Normatieve invloed: invloed op eigen gedrag om niet uitgesloten te worden
	+ Manieren van invloed door meerderheid:
		- Invloed op overte oordeel door verandering private oordeel minderheid (bij informatieve invloed)
		- Invloed op overte oordeel zonder verandering private oordeel minderheid (bij normatieve invloed)

Antwoord op vraag: enkel minderheidsinvloed langs informatieve weg bij verandering private oordeel + enkel bij informatie die meerderheid niet meer kan negeren🡪 wanneer info niet meer negeren?: als minderheid een consequente gedragsstijl vertoont

### Basisparadigma van Moscovici

Moscovici et al., 1969: onderzoek over kleurperceptie

**STUDIE 1**

* 128 deelnemers in groepjes van 6 en 36 blauwe kleurendia’s van verschillende tinten
* Taak: zeggen welke kleur te zien is op dia en hoe groot de lichtsterkte ervan is
* Condities:
1. Experimentele conditie: 2 pseudodeelnemers altijd unaniem ‘groen’ = consequente minderheid
2. Controleconditie: geen pseudodeelnemers (22 deelnemers)

Resultaat: over alle condities: 8.4% foutieve antwoorden

Conclusie: enige minderheidsinvloed + door minderheidsinvloed twijfel aan eigen oordeel of het echt wel blauw was 🡪 verandering private oordeel

**STUDIE 2**

experimentele conditie: 2 pseudodeelnemers bij 24 dia’s allebei groen en bij 12 dia’s allebei blauw = niet-consequente minderheid 🡪 resultaat: over alle condities: 1.25 % foutieve antwoorden

Conclusie: minder minderheidsinvloed dan bij consequente minderheid

Algemene conclusie: consequente gedragsstijl van een minderheid is een belangrijke determinant van minderheidsinvloed en dus voor het op gang brengen van sociale verandering + verandering van private oordeel en niet van publieke oordeel

### Meerderheid vs. minderheid: fundamenteel verschillend?

* Consequente gedragsstijl minderheid impliceert: gedragsstijl meerderheid is minder belangrijk 🡪 ≠ resultaten varianten van Asch: ook meer invloed in hogere-consequentie-situaties dan in lagere-consequentie-situaties 🡪 consequentie is ook belangrijk bij meerderheid
* Meerderheid heeft macht mensen uit te sluiten, minderheid niet: meer normatieve invloed bij meerderheid 🡪 vraag: bij minderheidsinvloed altijd verandering private oordeel en bij meerderheidsinvloed niet of in mindere mate?: moeilijk te beantwoorden, want innerlijke overtuiging deelnemers is moeilijk te achterhalen

🡪 Redenering:

* + Bij publiek antwoorden: oordeel mogelijk aanpassen om bij groep te horen
	+ Bij privaat antwoorden: ≠ uitgesloten o.b.v. antwoorden 🡪 oordeel minder snel aanpassen

🡪 Als redenering klopt: meerderheid zal oordeel meer beïnvloeden dan minderheid bij publieke oordelen, maar niet bij private oordelen

↔ meta-analyse Wood, Lundgren, Ouellette, Busceme en Blackstone, 1994: ook in private omstandigheden heeft meerderheid meer invloed dan minderheid

* Weaver, Garcia, Schwarz en Miller, 2007: onderzoeken die verschil tussen minderheids-en meerderheidsinvloed verder in vraag stellen :

Studie 1: lezen uittreksel vergadering van 5 mensen over ‘reserveren open ruimte’

* Manipulatie argumenten
	+ - Één argument van één groepslid voor open ruimte
		- 3 argumenten van één groepslid voor open ruimte
		- Ofwel één argument van 3 groepsleden voor open ruimte
* Schatten standpunt hele groep en standpunt huizenbezitters

Resultaat:

* Drie groepsleden voor meer dan één groepslid voor: groep en huizenbezitters meer voor open ruimte
* 3 argumenten één groepslid voor meer dan 1 argument één groepslid voor: groep en huizenbezitters meer voor open ruimte

Conclusie: horen herhalen van standpunt wekt indruk dat meer groepsleden dat standpunt delen 🡪 consequent innemen standpunt door minderheid kan klinken als grotere groep

## Expliciete sociale invloed: het inwilligen van verzoeken

Stanley Milgram: geboeid door bevindingen Asch 🡪 Asch-studies hernemen met taak waarin het belangrijk is juist te oordelen en die meer maatschappelijk relevant is 🡪 hypothese: sterke sociale invloed = mogelijk te wijten aan het nog onvoldoende persoonlijke belang van de beoordelingstaak 🡪 impliciete sociale beïnvloeding bestuderen met proefsituatie met moreel gewichtige beslissing waarbij het overduidelijk is wat de ‘juiste’ beslissing is: ‘onschuldige medemens doen lijden’ 🡪 tijdens zoeken basislijn: per toeval ontdekking hoe sterk expliciete sociale invloed is 🡪 verandering focus naar expliciete sociale invloed 🡪 procedure vinden die maximaal geloofwaardig is (in publicaties zeer karig met informatie over studies en sommige elementen in procedures en vaak weglaten informatie of zelfs onjuiste informatie geven)

### Basisparadigma van Milgram en het ‘finale vooronderzoek’

Proefopzet waarbij deelnemer de beslissing moet maken een medemens te (blijven) folteren en misschien wel te doden, ingebed in een schijnbaar onschuldige context 🡪 elektrische schokken toedienen van oplopende intensiteit als straf voor fouten tijdens leertaak (onderzoek bij alle lagen van de bevolking, via advertenties, om de gegevens zo veralgemeenbaar mogelijk te maken en niet te wijten aan de gebruikte steekproef + vergoeding)

* Procedure:
* Dekmantel: onderzoek over geheugen en het effect van straffen op leergedrag
* Deelnemer = leraar en pseudodeelnemer = leerling
* In afzonderlijke ruimtes en in contact via intercom
* Schokken: 15-450 volt: licht, matig, sterk, zeer sterk, intens, extreem intens, gevaar, XXX
* Leertaak:
	+ Hardop voorlezen reeks woordparen
	+ Leraar: stimuluswoord aangeven en 4 responsalternatieven
	+ Leerling: antwoorden via 4 toetsen
* Antwoord = fout 🡪 hardop intensiteit schok aankondigen, straffen met schok in toenemende intensiteit en erna juiste antwoord noemen
* Voor begin taak: voorbeeldschok van 45 volt aan leraar
* Taak stopt: als deelnemer stopt of als hij tijdens de sessie 3 toedieningen geeft van de maximumschok
* Waarom werken met schokapparaat:
	+ Zodat leraar voortduren geconfronteerd werd met morele draagwijdte van zijn gedrag
	+ Om nauwkeurig duur van de schok te meten: manier waarop hendel wordt neergedrukt: wordt niet besproken in zijn artikelen dus geen conclusie over te maken
	+ Om afstand te scheppen tussen leraar en leerling en de fysieke actie van de deelnemer los te koppelen van het lijden van de leerling 🡪 geen kans om ongemerkt ontsnappingsstrategieën toe te passen (deelnemers zouden sneller stoppen bij direct toediening van pijn zoals stampen en slaan)
* Waarom licht stijgende intensiteit: om te kunnen kwantificeren hoever de deelnemer gingen + bij te snelle overgang naar hogere intensiteit is het mogelijk dat de deelnemers sneller zouden stoppen of dit al van in het begin doen
* Finale voorproef:
	+ Venster: vage contour leerling = zichtbaar 🡪 resultaat: ‘vrijwel alle’ deelnemers dienen alle schokken toe + sessie wordt uiteindelijk door proefleider gestopt
	+ Opvallend: deelnemers deden hun best om niet met de gevolgen van hun gedrag geconfronteerd te worden: hoofd draaien, stoel en houding afwenden enz.
	+ Uit biografie Milgram duidelijk:
		- Alle deelnemers dienen alle schokken toe en niet ‘vrijwel alle’: bescherming deelnemers en zichzelf
		- Teleurgesteld omdat hij zijn paradigma niet kon gebruiken om impliciete sociale invloed te bestuderen, maar besefte wel dat hij grote roem kon krijgen door replicatie gevonden resultaten 🡪 aanpassing paradigma zodat mensen niet vroegtijdig zouden weigeren (in voorproef meer weigeringen)

### De ‘officiële’ Milgramstudies

**INLEIDING**

* Telkens 40 mannelijke deelnemers tussen 20-59 jaar en uit verschillende beroepen
* Sessie stopt als deelnemer weigert 🡪 4 aansporingen proefleider
	1. “gaat u a.u.b. verder”
	2. “het experiment vraagt dat u verder gaat”
	3. “het is absoluut essentieel dat u verder gaat”
	4. “u hebt geen keuze, u moet verdergaan”
* Tijdens sessie: proefleider blijft + standaardantwoorden als deelnemer vragen zou stellen
* Rol van proefleider: 31-jarige biologieleraar met strenge uitstraling
* Rol van slachtoffer: 47-jarige boekhouder met sympathieke uitstraling
* Procedure
	+ 10 oefenbeurten: 7 foute antwoorden (‘voet-in-de-deur-effect’: feit dat deelnemers al tot schok 7 zijn gegaan kan de hen ertoe aanzetten om tijdens de testbeurten verder te gaan dan ze zonder de proefbeurten zouden zijn gegaan, lagere drempel)
	+ Testbeurten (aan einde woordenlijst terug naar begin maar verdergaan in schokintensiteit)

**DE PSYCHOLOGISCHE NABIJHEID VAN DE LEERLING**

🡪 Effect op mate waarin leraar voorrang geeft aan belangen/verzoeken proefleider

* Conditie 1: minimaal contact
	+ Na schok 20: gebons op muur
	+ Na schok 21: geen antwoord (wat moest leraar doen: 5-10 sec wachten en dan toedienen schok, waarop weer gebons volgde)
* Conditie 2: auditief contact: stem leerling hoorbaar (geluidsopname)
	+ Vanaf schok 5: gekreun
	+ Vanaf schok 10: leerling roept te willen stoppen
	+ Vanaf schok 12: pijn is ondraaglijk
	+ Vanaf schok 20: leerling doet niet meer mee en zal geen antwoorden meer geven
* Conditie 3: auditief en visueel contact
* Conditie 4: auditief, visueel en tactiel contact: schokken via metalen schokplaat 🡪 weigering leerling: leraar moet hand op plaat drukken
* Resultaat:
* Toename psychologische nabijheid (conditie 1 🡪 4): verschuiving relatieve macht van proefleider naar leerling
* In geen enkele conditie alle deelnemers tot maximum schok (wel enkele dus)
* Tekenen van grote spanning: zweten, beven, stotteren, kreunen, op lip bijten, nagel in vlees drukken, nerveuze lachbuien 🡪 tonen aan hoe realistisch de situatie was
* Conditie 1
	+ 26/40 = 65% tot maximumschok
		- Niemand stopt voor schok 20
		- Gemiddelde schokintensiteit waarop weigering deelnemers: 27
* Interpretatie Milgram:
* In temen van gehoorzaamheid tegenover een autoriteit, de proefleider 🡪 maar: autoriteit suggereert dat proefleider in een machtspositie stond en dat is niet zo 🡪 deelnemers doen vrijwillig mee en kunnen elk moment stoppen zonder sanctie
* ‘wel of niet verzoek inwilligen’

🡪 in finale voorproef: gedrag deelnemer enkel beïnvloed door verzoeken proefleider

🡪 in experiment: gedrag deelnemer ook beïnvloed door verzoeken leerling: beslissen wiens verzoek in te willigen

**DE KWETSBAARHEID VAN DE LEERLING**

Verhuizen onderzoek naar kelder Yale herhaling experiment met condities met gebons en auditief contact, zodat de resultaten niet zouden afhangen van de context bij replicatie zelfde resultaten

In deze onderzoeken vermelding zwak hart leerling:

* Schok 10 en 13: stoppen want last van hart
* Schok 20: stoppen met antwoorden
* Schok 22: laatste levensteken: hysterisch schreeuwen en verwijzen naar hart

Resultaat:

* 65% tot maximumschok
* Gemiddelde schokintensiteit waarop weigering deelnemers: 24.55

Deze gegevens dienen in latere studies als basislijn waarmee andere onderzoeken vergeleken werden om invloed te bepalen van kenmerken proefleider, leerling en geformuleerde opdracht

**HET GESLACHT VAN DE DEELNEMERS**

Zelfde onderzoek bij vrouwen als basislijnonderzoek (hierboven beschreven)

Resultaat:

* Gemiddeld laatste schok: 24.73
* 65% tot maximumschok

Conclusie Milgram: 2 tegengestelde krachten

* Vrouwen zijn meer geneigd verzoeken in te willigen dan mannen
* Vrouwen zijn tegelijk minder agressief, meer empathisch en dus meer geneigd tot medelijden met de leerling

**DE PSYCHOLOGISCHE NABIJHEID VAN DE PROEFLEIDER**

* Variatie 1: proefleider verlaat na algemene uitleg de onderzoeksruimte en geeft verdere instructies met telefoon

Resultaat:

* + 22.5% tot maximumschok
	+ Gemiddelde laatste schok: 18.15
	+ Sommigen gaven stiekem minder ernstige schokken terwijl ze zeiden dat ze schokken van oplopende intensiteit gaven

Conclusie: machtsoverwicht proefleider meteen gebroken

* Variatie 2: geen ontmoeting deelnemer en proefleider, instructies via bandopname

Resultaat: nooit bekendgemaakt door Milgram: vermelde alleen dat de deelnemers minder ver gingen dan in de nieuwe basislijn

* Variatie 3: zoals variatie 1 maar wanneer deelnemer weigert komt de proefleider terug en spoort hij de deelnemer aan verder te doen

Resultaat: geen cijferresultaten, Milgram vermeldt wel dat de proefleider de deelnemer nog kon overtuigen

**DE ‘UITSTRALING’ VAN LEERLING EN OPDRACHTGEVER**

Onderzoek met twee teams zodat de voortgang van zijn onderzoek zou toenemen 🡪 team 2: proefleider is zacht en vriendelijk en leerling is iemand die goed voor zichzelf kon opkomen

Resultaat:

* + 50% tot maximumschok
	+ Gemiddeld laatste schok: 22.20

Conclusie: Milgram rapporteerde geen significantie toets, maar deed de resultaten toch af als niet-significant ↔ toch veelbetekend verschil door minder verregaande foltering

**DE VEILIGHEIDSGARANTIE VAN YALE**

Sommige verklaringen: vertrouwen in eerbiedwaardige en prestigieuze Yale die geen proeven zou toelaten die gevaarlijk en misschien dodelijk waren 🡪 verhuizing onderzoek naar gebouw in winkelstraat met sober meubilair onder de organisatie ‘Research Associates of Bridgeport’

Resultaat:

* + 2 deelnemers weigeren van in het begin al (enigen in alle onderzoeken)
	+ Gemiddeld laatste schok: 20.95
	+ 47.5% tot maximumschok

Conclusie Milgram: niet significant minder dan in Yale (65%) + foltergedrag in Yale was dus niet uitsluitend toe te schrijven aan vertrouwen in Yale, want hier ook nog hoog foltergedrag

**EEN IMPLICIET SOCIAAL CONTRACT**

Sommige verklaringen: iedereen moet zich houden aan de gemaakte afspraak, en dus ook de leerling 🡪 Milgram: als dit de reden is waarom deelnemers zo ver gaan, dan zullen ze sneller stoppen als leerling een voorwaarde verbond aan zijn deelname en hier tijdens het onderzoek beroep op zou doen (leerling aarzelt tijdens lezen instructies en doet mee op voorwaarde dat hij mag stoppen als hij dat vraagt met nadruk op zijn hartkwaal, vanaf schok 10)

Resultaat:

* + Gemiddeld laatste schok: 21
	+ 40% tot maximumschok
	+ 80% verder na schok 10

Conclusie Milgram: geen significant verschil met maximumschok in basislijn (hier is de basislijn het onderzoek met de vriendelijke proefleider en mondige leerling)

**DE INHOUD VAN DE INSTRUCTIES**

Is het toedienen van schokken met oplopende intensiteit een cruciaal element voor de verklaring van de resultaten 🡪 Milgram beweerde van wel 🡪 onderzoeken waarin deelnemers de instructies krijgen om zelf de intensiteit te kiezen

Resultaat:

* + Gemiddeld zwaarste schok: 5.5
	+ 1 deelnemer tot maximumschok
	+ 1 deelnemer tot schok 25
	+ 2 deelnemers die verdergaan na schok 10

**WELK VERZOEK OF WIENS VERZOEK**

In voorgaande onderzoeken machtsoverwicht proefleider 🡪 waar komt dat vandaan?: immoreel verzoek inwilligen meer invloed dan beroep op menselijkheid (medelijden) of heeft het verzoek van de proefleider meer invloed dan de tegengestelde verzoeken van de leerling?

* Variatie 1: met extra pseudodeelnemer die rol van proefleider krijgt doorheen onderzoek
	+ Proefleider geeft instructies en pseudodeelnemer 2 registreert alles
	+ Proefleider moet weg en pseudodeelnemer 2 moet zijn taak overnemen**:** idee om bij elke fout het schokniveau op te drijven

Resultaat:

* + Gemiddelde laatste schok: 16.25
	+ 20% tot maximumschok

Conclusie: wiens verzoek is belangrijk voor de kans dat het meer invloed zal hebben dan het tegenstrijdige verzoek

* Variatie 2: omdraaien verzoeken: proefleider doet beroep op menselijkheid en leerling eist om door te gaan, vanaf schok 10

Resultaat: Alle 20 deelnemers stoppen na schok 10

Conclusie: de wensen van iemand die de schokken moet ondergaan wegen minder door dan de wensen van iemand anders

* Variatie 3: omdraaien volledige rollen: leerling durft niet meer en vraagt of proefleider eerst wil gaan. Deze volgt dezelfde procedure als basislijn en wilt stoppen vanaf schok 10

Resultaat:

* + Alle 20 deelnemers stoppen na schok 10
	+ Verklaringen: menselijkheid, onaanvaardbaar schokken geven tegen iemands wil

Conclusie: machtsoverwicht proefleider

* Variatie 4: onderzoek met 2 proefleiders waarin één gedegradeerd wordt tot leerling omdat de echte leerling niet kan komen
	+ Predictie 1: macht verliezen 🡪 zelfde resultaten als basislijn
	+ Predictie 2: macht behouden 🡪 minder foltergedrag als in basislijn, maar meer dan in variatie 3 bij omdraaien rollen

Resultaat:

* + Gemiddeld laatste schok: 23.5
	+ 65% tot maximumschok

Conclusie: machtsverlies proefleider

Bedenking: zou het machtsverlies iets te maken hebben met het feit dat gelijkwaardige proefleiders tegenstrijdige verzoeken formuleren zodat hierdoor het immorele verzoek een grotere invloed heeft dat het beroep op menselijkheid?: Neen 🡪 variatie 5

* Variatie 5: onderzoek met 2 proefleiders en leerling daagt op
	+ - Proefleiders geven samen instructies
		- Schok 10: proefleiders geven tegenstrijdige instructies maar gaan niet in discussie: proefleider 1 geeft aansporingen, terwijl proefleider 2 wilt stoppen

Resultaat: 1 deelnemer van de 20 gaat verder dan schok 10 maar stopt na schok 11

Conclusie: immorele verzoek heeft dus geen machtsoverwicht op beroep menselijkheid 🡪 omgekeerd

Bedenking: 1 proefleider kiest partij leerling zodat deelnemer zich in een ‘twee tegen één’-situatie bevindt en dus stopt onder druk van de meerderheid

**IK BEN MAAR EEN RADERTJE…**

* Variatie 1 op variatie met extra pseudodeelnemer die rol van proefleider krijgt doorheen onderzoek en het idee krijgt om schokken in oplopende intensiteit te geven 🡪 deelnemer weigert dit en pseudodeelnemer vraagt om rollen om te draaien zodat hij zijn idee wel kan uitvoeren

Resultaat:

* 5 deelnemers die niet aanvaarden dat pseudodeelnemer tot maximumschok doorgaat: gaan pseudodeelnemer fysiek te lijf ↔ dit ‘moedig’ gedrag kwam nooit voor als de echte proefleider met het idee kwam
* 11 deelnemers (68.75%) tot maximumschok
* Gemiddeld laatste schok: 24.9
* Variatie 2: deelnemer en 2 pseudodeelnemers, één deelt rol leraar met deelnemer
	+ Deelnemer doet alle taken van de leraar behalve het geven van de schok zelf
	+ Pseudodeelnemer-leraar volgt de instructies van de deelnemer en geeft de schok zonder protest

Resultaat:

* + Gemiddeld laatste schok: 28.65
	+ 92.5% tot maximumschok

Conclusie: wat was nu doorslaggevend?: het voorbeeld van de ‘andere deelnemer’ die kritiekloos alle instructies van de proefleider volgt (impliciete sociale beïnvloeding ‘andere deelnemer’) of het feit dat de deelnemer niet zelf de schokken toedient (“hij is niet degene die de leerling pijnigt”) 🡪 dit onderzoek suggereert het tweede 🡪 vervolgonderzoek, variatie 3, suggereert dat de impliciete beïnvloeding van de medeleraar ook een rol heeft gespeeld

* Variatie 3:
	+ Taak leraar verdeeld over 3 personen,
		- Pseudodeelnemer 1 zegt de woordparen en stimuluswoorden
		- Pseudodeelnemer 2 beoordeelt het antwoord
		- Deelnemer drukt de schokknop in
	+ Schok 10: pseudodeelnemer 1 wilt stoppen en gaat weg, deelnemer neemt taak over
	+ Schok 14: pseudodeelnemer 2 wilt ook stoppen en gaat weg, ondanks aansporingen proefleider, deelnemer neemt alle taken over

Resultaat:

* Gemiddeld laatste schok: 16
* 10% tot maximumschok

Conclusie: impliciete beïnvloeding medeleraren speelt ook een rol in de weigering van de deelnemer om door te gaan

### Conceptuele replicaties van het Milgramonderzoek naar een verklaring?

Wim Meeus en Quintin Raaijmakers, 1986, 1995: conceptuele replicatie Milgramstudies 🡪 studie van dezelfde gedragsverschijnselen en determinanten, maar een andere manier van operationalisatie

* Basisparadigma:
	+ 500 mannen en vrouwen tussen 18-55 nemen selectietest af van ‘sollicitant’; bestaande uit 32 meerkeuzevragen
	+ Sollicitant zit in andere ruimte en communicatie via microfoon
	+ Dekmantel: extra experiment over invloed van psychologische stress op prestaties 🡪 15 ontmoedigende opmerkingen maken tijdens gesprek die stijgen in aard
	+ Stressmeter laat stressniveau sollicitant zien (15-65)
	+ Geloofwaardigheid: ‘toestemming’ vragen aan sollicitant’ + ‘zouden af en toe feedback krijgen over hun prestatie 🡪 kan invloed hebben op stressniveau, maar onderzoekers verwachten dat dit geen nadelige invloed zou hebben op de prestatie’ 🡪 deelnemer wist dat proefleider gelogen had tegen sollicitant:
		- De opmerkingen lagen wel vast en waren allemaal stresserend 🡪 zouden dus niet weerspiegelen hoe de sollicitant het deed
		- Er kon wel degelijk een nadelige invloed zijn op de prestatie
	+ Tijdens procedure (15 ontmoedigende opmerkingen)
		- Na opmerking 1-4: “maar mijn antwoord was toch niet fout?”
		- Na opmerking 5: “ben ik echt zo slecht bezig?”
		- Na opmerking 6 en 7: op een boze toon iets mompelen
		- Na opmerking 8 en 9: “wil je stoppen met die opmerkingen”
		- Na opmerking 10-13: eisen om te stoppen, trekt toestemming in
		- Na opmerking 13-15: uitingen van wanhoop
	+ Wilt deelnemer stoppen 🡪 4 aansporingen
* Experiment 1:
	+ Experimentele conditie: basisprocedure
	+ Controleconditie: niet alle opmerkingen maken + zelf beslissen wanneer stoppen met opmerkingen geven maar moeten dan alsnog de test verder afnemen

Resultaat:

* Controleconditie: geen enkele deelnemer maakt de maximumopmerking
* Experimentele conditie:
	+ 91.7% tot maximumopmerking
	+ Gemiddelde laatste opmerking: 14.81 (van de 15)
	+ Beperking contact met sollicitant (doen alsof er niets aan de hand is)
	+ Achteraf: met tegenzin die opmerkingen gemaakt en het testresultaat van de sollicitant was wel degelijk ernstig geschaad volgens hen
* Experiment 2:
	+ Experimentele conditie 1: proefleider in andere kamer en aansporingen telefonisch
	+ Experimentele conditie 2: proefleider blijft in zelfde kamer maar 2 extra pseudodeelnemers die de vragen stellen
		- Deelnemer noteert antwoorden en geeft antwoorden
		- Pseudodeelnemer 1: stopt na opmerking 8
		- Pseudodeelnemer 2: stopt na opmerking 10

Resultaat:

* Experimentele conditie 1
	+ 36.4% tot maximumopmerking
	+ Gemiddeld laatste opmerking: 10.17
* Experimentele conditie 2
	+ 15.8% tot maximumopmerking
	+ Gemiddeld laatste opmerking: 10.22
* Recentere studie: Brief, Dietz, Reizenstein, cohen, Pugh en Vaslow, 2000: verzoek om te discrimineren o.b.v. huidskleur bij personeelselectie onderneming

**STUDIE 1**

* + Selectie 3 uit 10 kandidaten
		- 7 blanken: 2 voldoen aan de vereisten
		- 3 zwarten: voldoen allemaal aan de vereisten
	+ Manipulatie brief
		- Brief van president bedrijf: verzoek geen minderheden te selecteren
		- Geen brief

Resultaat:

* Geen brief: 1.8 zwarte sollicitanten en 1.2 blanke sollicitanten
* Wel brief: 0.8 zwarte sollicitanten en 2.2 blanke sollicitanten

**STUDIE 2**

* Condities:
	+ Geen brief
	+ Brief president
	+ Extra conditie: andere brief van hogere manager om verzoek president te negeren omdat deze ondertussen ontslagen was
* Beoordeling 8 kandidaten op schaal van 1 tot 5
	+ 5 blanken: 3 voldoen aan de vereisten
	+ 3 zwarten: voldoen allemaal aan de vereisten

Resultaat:

* Geen brief: gemiddelde beoordeling zwarten: 4.3
* Brief van president: gemiddelde beoordeling zwarten: 3.8
* Brief van hogere manager: gemiddelde beoordeling zwarten: 4.1

Conclusie: machtsoverwicht van president (en manager) ook wanneer deze niet aanwezig zijn (↔ in studie van Milgram en Meeus en Raaijmakers: machtsverlies bij afwezigheid)

* Vervolgstudies:
	+ Weinig kans op goedkeuring ethische commissies 🡪 eisen en beperkingen aan dergelijk onderzoek zijn sterk toegenomen
	+ Belangrijkste inzichten zijn al verworven: wetenschappelijke en maatschappelijke nut van vervolgstudies lijken niet meer op te wegen tegen het nadeel voor de deelnemers
	+ Kritiek ethische commissie op verloop Milgramstudies: de deelnemers mogen op elk moment hun toestemming intrekken ↔ Milgram: bij elke poging tot weigering 4 aansporingen
* Uitzonderlijke vervolgstudie: Beauvois, Courbet en Oberlé, 2012: simulatie Milgramstudie (met proefleider en enkel auditief contact) met 3 belangrijke wijzigingen
1. Schoktoediening kadert in televisiequiz 🡪 deelnemers krijgen pas na het onderzoek te horen dat ze in een onderzoek meededen
2. Vrouwelijk quizmaster ↔ mannelijke proefleider
3. Publiek aanwezig: denken ook dat ze een quiz bijwonen

Resultaat: 80% tot maximumschok

### Naar een verklaring

Theoretische verklaring Milgram: minder aantrekkelijk 🡪 vorming verklaring die grotendeels niet toetsbaar was

**DE ‘AGENTIC SHIFT’ THEORIE**

* Mens functioneert op 2 manieren:
1. Als autonoom individu
2. Als uitvoerder opdrachten van anderen
* De eerste manier van functioneren kan onder invloed van prikkels in de omstandigheden omslaan naar de tweede manier van functioneren zodat het individu zich gaat beschouwen als uitvoerder = ‘agentic shift’

Welk factoren veroorzaken ‘agentic shift’:

* Bij verwachting dat iemand leiding gaat nemen
* Als de ‘leider’ waargenomen wordt als iemand die in de positie is om leiding te nemen in de gegeven omstandigheden
* Als het individu zich definieert als behorend tot degenen over wie de ‘leider’ leiding kan/mag nemen
* Als de doelstellingen van de ‘leider’ in een zinvol breder kader lijken te passen
* Als de richtlijnen van de ‘leider’ inhoudelijke lijken te passen in zijn leidinggevende rol
* Gevolgen van ‘agentic shift’:
* Mensen nemen aan dat ze enkel verantwoording schuldig zijn aan de ‘leider’ en verder aan niemand anders 🡪 evalueren daden enkel in termen van hoe goed ze de richtlijnen volgen en hoe goed hun indruk is die ze maken op de ‘leider’
* Mensen focussen hun aandacht enkel op aspecten van de situatie die relevant zijn voor het uitvoeren van de richtlijnen
* Mensen voelen zich niet verantwoordelijk voor de gevolgen van hun daden
* Mensen gaan ervan uit dat wat ze doen irrelevant is voor hoe ze zichzelf moeten zien
* Eenmaal in de uitvoerdersmodes is het moeilijk eruit te stappen 🡪 wordt beschouwt als openlijke ondermijning van de ‘leider’ + angst voor sancties$\leftrightarrow $ sociale normen van beleefdheid en loyaliteit 🡪 wel mogelijkheid tot omslaan door niet te negeren prikkels, vb. pijnkreten van een zeer nabij slachtoffer
* Volgens Milgram: studies analyseren in termen van hoe gemakkelijk mensen een agentic shift doormaken en als ze die doormaken hoe makkelijk die weer omslaat naar autonomiemodus 🡪 bij meer psychologische nabijheid slachtoffer: meer prikkels die uitvoerder niet meer kan negeren 🡪 makkelijke ‘agentic shift dan bij minder psychologische nabijheid slachtoffer
* Kritiek agentic shift: post hoc interpretatie + doet geen moeite om zelf toetsbare hypothesen af te leiden en die te toetsen 🡪 maar op eerste zich wel 2 hypothesen mogelijk: deelnemers die verzoek inwilligen om medemens te folteren omdat ze een agentic shift hebben doorgemaakt:
	1. Maken zich niet druk over hun daden en worden dus ook niet emotioneel
	2. Leggen alle verantwoordelijkheid bij de proefleider en niets bij zichzelf

Maar toetsing hypothesen = onmogelijk: volgens Milgram: gedeeltelijke agentic shift: deels als uitvoerder, deels als autonoom individu 🡪 mogelijk dat sommige deelnemers uiteindelijk gevoelig werden voor smeekbeden leerling

**ALTERNATIEVE THEORIE**

Reicher en Haslam, 2011: in termen van ontluikende sociale identiteit: deelnemers functioneren als assistent proefleider 🡪 horende bij proefleider en gemeenschap van onderzoekers die proefleider vertegenwoordigt 🡪 mensen hebben de neiging om enkel dingen te doen die in het belang van de eigen groep zijn, ook als dit ten koste is van niet-groepsleden 🡪 overwicht proefleider, de leerling is geen van ‘de onzen’

Maar perceptie van groepsgevoel blijft enkel bestaan als de omstandigheden er voldoende gunstig voor zijn:

* ↔ Als slachtoffer meer psychologisch nabij is 🡪 moeilijker om hem te zien als iemand van een andere groep 🡪 machtsverlies proefleider
* ↔ als proefleider afwezig is 🡪 moeilijker perceptie van ‘proefleider en ik’ als groep 🡪 opeens hebben leraar en leerling zelfde lot, zijn beide in de steek gelaten door proefleider 🡪 machtsverlies proefleider
* ↔ als 2 proefleiders het oneens zijn 🡪 groepsgevoel gebroken 🡪 belangen groep zijn niet meer duidelijk 🡪 machtsverlies proefleider die door wilt gaan
* ↔ als proefleider overkomt alsof hij boven de deelnemer staat 🡪 groepsgevoel gebroken 🡪 machtsverlies proefleider (vooral als duidelijk wordt dat de deelnemer de vuile klus moet opknappen i.p.v. de proefleider: hand van leerling op plaat duwen of als proefleider te bevelend overkomt)

Na analyse duidelijk dat 4e aansporing nooit succes had omdat ze te bevelend overkwam 🡪 enkel aansporingen 1 tot 3 wel succes omdat ze meer leken op verzoeken

Conclusie: “verzoeken worden wel, maar bevelen worden nooit ingewilligd”

## Impliciete en expliciete sociale invloed: fundamenteel verschillend

Milgram: fundamenteel verschil tussen impliciete meerderheidsinvloed (conformisme) en expliciete sociale invloed (gehoorzaamheid)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Impliciete beïnvloeding** | **Expliciete beïnvloeding** |
| **Rol van hiërarchie** | Tussen gelijken | In hiërarchie |
| **Rol van imitatie** | Imitatie anderen | Geen imitatie anderen |
| **Zelf gerapporteerde sociale druk** | Onderschatting/ontkenning sociale druk | Nadruk op sociale druk  |

Ook andere studies suggereren dat mensen ofwel impliciete sociale invloed niet beseffen, ofwel niet willen toegeven

* Vorauer en Miller, 1997, experiment 2: ‘welke methode gebruiken voor bevraging ervaringen eerstejaars aan universiteit’:
	+ deelnemer 1 geïnterviewd door deelnemer 2 over positieve en negatieve ervaringen aan universiteit
	+ ‘deelnemer 1 moet helpen evalueren of de vragenlijstmethode, i.p.v. deze interviewmethode, beter of slechter is’: zien ingevulde vragenlijst van studente met ofwel positieve ofwel negatieve ervaringen
	+ na interview: deelnemer beoordeelt hoe aangenaam deelnemer 1 het studentenleven vond + deelnemer 1 beoordeelt hoe zijn/haar mening is overgekomen bij deelnemer 2

Resultaat:

* + deelnemer 1 leest vooral positieve ervaringen op vragenlijst: deelnemer 2 beoordeelt de ervaringen van deelnemer 1 gemiddeld positiever dan als deelnemer 1 negatiever ervaringen gelezen had 🡪 deelnemer 1 zou dus gemiddeld gunstigere antwoorden gegeven moeten hebben na het lezen van die positieve ervaringen op vragenlijst dan na lezen negatiever ervaringen
	+ beoordeling hoe eigen mening overkomt: geen verschil tussen beide condities 🡪 ofwel beseffen ze het niet, ofwel willen ze het niet laten zien

Conclusie: impliciete sociale beïnvloeding van één persoon, die in de helft van de condities niet eens aanwezig was (vragenlijst van derde studente of van deelnemer)

* Pronin, Berger en Molouki, 2007, experiment 2: waarom kopen ipod aan 40 mensen? Aangeven op schaal van 1-9 hoezeer het feit dat anderen het bezaten had meegespeeld bij die keuze 🡪 resultaat: met een score van 3.3 beweerden ze dat hun keuze minder dan bij de ‘gemiddelde student’ een kwestie was van conformisme 🡪 maar mogelijk dat ze dit gewoon beweerden om een goede indruk te maken

Algemeen: op eerste zicht heeft Milgram gelijk over ontkenning – nadruk sociale druk, maar = onjuist 🡪 in zijn onderzoek ook ontkenning expliciete sociale invloed: als proefleider wilde stoppen en pseudodeelnemer wilde doorgaan stopte de deelnemer toch uit ‘morele principes’ + als een van de onderling niet unanieme proefleiders wilde stoppen, stopte de deelnemer ook uit ‘morele principes’

Conclusie: cruciale determinant benadrukken/ontkennen van sociale invloed = instrumentaliteit van de zelfbeschrijving voor het verwerven/in stand houden van een positief zelfbeeld en een gunstige indruk op anderen: in cultuur waar autonomie gewaardeerd wordt wordt een zelfbeschrijving die autonomie onderstreept versterkt en één die ‘meelopen’ onderstreept bestraft, als het verklaarde gedrag neutraal of wenselijk is. (omgekeerd bij onwenselijk gedrag)

## Coda: een opmerking over de zin en het nut van sociale invloed

* Sociale invloed enkel aantoonbaar als resulterende gedrag anders is dan iemand op ‘zichzelf’ zou doen 🡪 in praktijk: omstandigheden creëren waarin mensen worden blootgesteld aan anderen die aantoonbaar andere oordelen vellen (fout/slecht) dan wat de deelnemers uit zichzelf goed/juist zouden vinden
* Sociale invloed kan ook ten goede werken:
* Artiest presteert nog beter in aanwezigheid publiek
* Als verzoek in juiste omstandigheden en op juiste manier geformuleerd wordt door de juiste persoon overwicht krijgt op verzoeken van anderen 🡪 mogelijk dat dit verzoek iemand boven zichzelf doet uitstijgen zodat die meer goeds doet da hij/zij op zichzelf zou hebben gedaan of willen doen
* Doordat mensen bereid zijn gedrag anderen na te doen, kunnen ze sociaal leren en elkaars leven aangenamer maken (vb. stil zijn in cinema)

# 4. Attitudes

* Mentaliteit: de door een meerderheid van de leden van een samenleving gedeelde attitude tegenover het een of andere thema
* Attitude: evaluatieve houding, bestaande uit een cognitief en affectief aspect die nauw met elkaar verbonden zijn, tegenover iets
	+ Cognitieve aspect: de descriptieve kennis over het attitudeobject
	+ Affectieve aspect: het evaluatieve component, de negatieve en positieve gevoelens die het attitudeobject bij een individu oproepen
* Intra-individuele stabiliteit en interindividuele verschillen 🡪 interne eigenschappen (vaardigheden, karaktertrekken, evaluatieve disposities tegenover objecten = attitudes) beïnvloeden het gedrag ook
* Veronderstelling: attitudes, een maal gevormd, blijven langdurig bestaan en zijn niet gemakkelijk te veranderen 🡪 veronderstelling: via attitudes mogelijk gedrag te voorspellen op LT + een verandering in het attitude zou dan ook het gedrag veranderen

🡪 als deze veronderstellingen kloppen: attitude = krachtig instrument om gedrag te verklaren, voorspellen en veranderen

* Psychologen vooral geboeid door de vraag: hoe ontstaan attitudes, door welke mechanismes veranderen ze en hoe verhouden ze zich tot waarneembaar gedrag
* Vooroordelen: attitudes tegenover groepen mensen die iemands oordeel over de groepsleden beïnvloedt voorbijgaand aan de individuele kenmerken van die groepsleden
* Aantrekkelijkheid/gehechtheidsgedrag: positieve attitudes

## De (voorspellende waarde van) metingen van attitudes

Als attitudes = belangrijke determinanten van over gedrag zijn 🡪 wetenschappelijk enkel bruikbaar als ze op een valide en betrouwbare manier te meten zijn

Probleem: attitudes = covert 🡪 niet rechtstreek te observeren

Dus: als onderzoekers gedrag willen meten via het attitudebegrip 🡪 gedrag moet dan enkel bepaald zijn door de attitude en niet door andere gedragsdeterminanten

### De meting van attitudes door zelfbeschrijvingen

Verschillende antwoorden op vragen tussen mensen 🡪 verschillend attitude

Andere antwoorden na proberen attitude te veranderen 🡪 attitudeverandering

* Veronderstelling: zelfbeschrijvingen van attitudes zijn beïnvloed door enkel attitudes
	+ 🡪 deelveronderstelling 1: mensen weten wat hun attitude is

↔ er zijn ook attitudeobjecten waarvan we niet goed weten wat we ervan vinden of waarover we nog nooit nagedacht hebben 🡪 door het bestaan van een sociale norm dat het sympathieker is te antwoorden op een vraag, vb. over je attitude tegenover een attitudeobject, zullen mensen daarom vaak een antwoord geven dat zogezegd hun attitude weerspiegelt, terwijl ze niet goed weten wat hun attitude is of misschien gewoon geen attitude hebben.

* + 🡪 deelveronderstelling 2: mensen zijn bereid hun attitude mee te delen

↔ = vooral een probleem bij attitudes waarover sociale normen bestaan (over minderheidsgroepen, religies, andere ‘gevoelige thema’s) 🡪 mensen weten welke attitude aanvaard wordt en welke afgekeurd door de buitenwereld en stemmen hun antwoord daarop af = ‘sociale wenselijkheid’ (↔ anonimiteit verzekeren) + ook vaak sociale wenselijkheid om beter beeld van zichzelf te hebben 🡪 zelfbeschrijvingen geven dan beter weer hoe we onszelf graag zouden willen zien i.p.v. dan wat we weten te zijn

↔ mensen vermoeden soms wat de onderzoeker wil vaststellen en geven dan het antwoord die de onderzoeker graag (lijk te) krijgen = ‘vraageffect’

* + 🡪 deelveronderstelling 3: naast de attitude zijn er geen andere determinanten van zelfbeschrijvingen

↔ situationele factoren, stabiele/tijdelijke persoonskenmerken enz.

Algemeen: veronderstelling is fout 🡪 toch zijn zelfbeschrijvingen interessant in attitudeonderzoeken

* Niet alle zelfbeschrijvingen worden in dezelfde mate beïnvloed door geheugeneffecten of sociale wenselijkheid 🡪 gevoelige thema’s meer kwetsbaar dan thema’s waarover iedereen zijn/haar vrije mening over mag hebben
* Om te onderzoeken wat mensen over zichzelf en hun sociale- en niet-sociale wereld vertellen 🡪 begrijpen waarom ze die dingen zeggen, maar ze niet opvatten als valide en betrouwbare meting van attitudes

### Attitudes en gedrag

* Ander probleem met zelfbeschrijvingen: ze voorspellen niet of nauwelijks evaluatief niet-verbaal gedrag tegenover attitudeobjecten, vastgesteld door Allan Wicker, 1969: lage correlatie tussen gerapporteerde attitudes en overte gedragingen

Twee gedragingen rond hetzelfde object kunnen aan zeer verschillende versterkingscontingenties onderhevig zijn:

* Zeggen dat je een sociaal onwenselijke attitude hebt: toename sociale straffen en mislopen sociale versterkers 🡪 maar: op andere manieren zich sociaal onwenselijk gedragen 🡪 minder vaak sociale straffen en vaker sociale versterkers

Vb.“ik ben voor examenfraude” ↔ jezelf meer punten toekennen zonder te zeggen dat je voor examenfraude bent (mogelijk dat fraude niet opgemerkt wordt)

* Zeggen dat je een sociaal wenselijke attitude hebt: toename sociale versterkers en mislopen sociale straffen 🡪 maar: op andere manieren zich sociaal wenselijk gedragen 🡪 minder vaak sociale versterkers en misschien zelfs sociale straffen

Vb.“ik ben tegen examenfraude” ↔ jezelf geen enkel punt meer toekennen (mogelijk dat je lager scores haalt dan wel frauderende medestudenten)

* Sommige onderzoekers: wel aanzienlijke samenhang tussen gerapporteerde attitudes en niet-verbaal gedrag 🡪 = vaak studies waarbij niet-verbaal gedrag niet rechtstreeks gemeten wordt, maar door beschrijvingen van dat gedrag 🡪 deze beschrijvingen hangen samen aangezien ze aan dezelfde versterkingscontingenties blootstaan
* Andere onderzoekers: oorzaken voor zwakke correlatie:
	+ Manier van meting:
		- meting attitudes tegenover ‘attitudeobjecten’ = fout 🡪 meting attitudes tegenover ‘concrete gedragingen’ voorspelen wel iemands gedrag
		- metingen moeten gebeuren in dezelfde situatie als het niet-verbale gedrag, met een beperkte tussentijd = fout 🡪 attitudes zijn toch situatie-onafhankelijk en duurzaam en kunnen toch gedrag op LT voorspellen
	+ invloed andere gedragsdeterminanten:
		- subjectieve norm over gedrag: ≈ sociale norm: welk gedrag anderen wenselijk achten vergeleken met hoe belangrijk ze die mening vinden

Vb. eigen mening: ‘vakbond is goed’ ↔ mening belangrijke anderen: ‘vakbond is slecht’ 🡪 zelfbeschrijving volgt welke mening?

* + - subjectieve macht over gedrag: mate waarin individu meent gedrag naar eigen wens te kunnen uitbrengen en daarbij hindernissen te overwinnen

Vb. eigen mening: ‘fraude is goed’ + ‘ik kan onopgemerkt frauderen door mijn expertise hierin’ 🡪 attitude zou dan zijn ‘fraude is slecht’ maar door subjectieve macht over gedrag: overt gedrag = frauderen

* Twee mogelijkheden voor meting attitudes:
	+ Zelfbeschrijvingen zijn valide (= goede meting), maar zijn geen belangrijke determinanten voor niet-verbaal gedrag, zijn geen goede voorspellers
	+ Zelfbeschrijvingen zijn wel belangrijke determinanten voor niet-verbaal gedrag (= goede voorspellers), maar zijn niet valide, zijn geen goede meting

### Indirecte metingen van attitudes

* Oplossingen probleem van zelfbeschrijving:
	+ leugenschaal of sociale wenselijkheidsschaal: wie hoge frequentie van wenselijk gedrag rapporteert en een lage frequentie van onwenselijk gedrag = sterk geneigd om in sociaal wenselijke richting te antwoorden of te liegen 🡪 probleem: er zijn altijd uitzonderingen die de beschreven gedragingen wel vertonen + indien wordt vastgesteld dat een individu een algemene tendens heeft zich beter voor te doen, wilt dit nog altijd niet zeggen dat hij/zij dit ook doet voor het onderzochte attitudeobject
	+ ‘bogus pipeline’: mensen in de waan brengen dat via andere middelen kan worden nagegaan of hun antwoorden oprecht zijn (vb. via fysiologische meetapparatuur of via analyse niet-verbale gedragingen) 🡪 zullen mee geneigd zijn ware attitudes te zeggen om niet als leugenaar afgestempeld te worden 🡪 probleem: praktische uitvoerbaarheid (beschikbaarheid dergelijk meetapparatuur) + mate waarin de deelnemers het verhaal geloven, want ‘als iemands attitude valt af te leiden uit diens niet-verbale gedrag, waarom dan nog vragen stellen?’ + sommige mensen hebben er geen moeite om als leugenaar bestempeld te worden

Vermeende attitude verschillen tussen mensen kunnen dan in feite verschillen zijn in hoe mensen met de ‘bogus pipeline’ omgaan

* Andere oplossing: ‘indirecte metingen’ = metingen die niet meer berusten op directe zelfbeschrijvingen 🡪 gedragingen die niet (of minder) onder bewuste controle staan of die wel gebaseerd zijn op zelfbeschrijvingen maar waarbij respondenten niet weten dat attitudes gemeten worden
	+ Sommige metingen maken gebruik van kennis over fysiologische processen
	+ Sommige metingen maken gebruik van kennis over hoe mensen info verwerken

Vb. ‘Affective priming test’ (APT) van Fazio, Jackson, Dunton en Williams, 1995: verschijnsel: als mensen nieuwe info verwerken zullen ze dat makkelijker en sneller doen als ze net tevoren met gerelateerde info bezig waren

🡪 implicatie: sowieso langere responstijden in taak 4 dan taak 1 door meer complexe taak en vermoeidheid deelnemers, maar verlenging van responstijden in taak 4 moeten kleiner zijn als de woorden dezelfde evaluatieve waarde hebben als de voorgaande foto’s en langer als ze een tegengestelde evaluatieve waarde hebben

Procedure:

* + - Taak 1 = basismeting: categoriseren van positieve en negatieve woorden en dit zo snel mogelijk
		- Taak 2: gezichten van mensen met verschillende huidskleuren inprenten ‘om er later een herkenningstaak over te doen’
		- Taak 3: zien gezichten en aangeven of ze ook in taak 2 zijn voorgekomen
		- Taak 4 = cruciale taak: zien gezicht, gevolgd door een positief of negatief woord 🡪 deelnemer moet het gezicht inprenten en bij elk woord zo snel mogelijk op één toets drukken als het om iets goed gaat, en op een andere toets als het om iets slecht gaat

Predictie: mensen staan negatiever t.o.v. huidskleur X dan t.o.v. huidskleur Y als:

* + - Reactietijd (huidskleur X 🡪 positief woord) > reactietijd (huidskleur Y 🡪 positief woord)
		- Reactietijd (huidskleur X 🡪 negatief woord) < reactietijd (huidskleur Y 🡪 negatief woord)

Uit onderzoek: blanken: in het algemeen gunstiger t.o.v. blanken dan t.o.v. zwarten

Conclusie:

* + - APT laat toe om per persoon een score te berekenen die aangeeft hoe sterk hij/zij een affectief onderscheid maakt tussen twee groepen 🡪 deze scores hangen soms niet samen met de antwoorden die mensen geven op vragenlijsten (vooral bij attitudes die in de vroege jeugd gevormd worden)
		- Indirecte metingen meten ‘echte’ attitudes ≠ bewezen🡪 attitudes = coverte gedragingen
		- Indirecte metingen met APT kunnen wel gebruikt worden om vast te stellen of scores op de APT gedragingen voorspellen die theoretisch afhangen van attitudes en of ze dat beter doen dan zelfbeschrijvingen
* Impliciete attitudes: attitudes waarvan mensen niet weten ze te bezitten 🡪 indirect gemeten attitudes = juister
* Expliciete attitudes: attitudes waarvan mensen zich bewust zijn te bezitten 🡪 direct gemeten attitudes = juister

### Attitudes en gedrag ‘revisited’

* Verder onderzoek met APT: ATP-scores voorspellen inderdaad sommige niet-verbale overte gedragingen die scores op vragenlijsten niet voorspellen

Vb. na onderzoek met APT over huidskleur 🡪 deelnemer komen zwarte tegen na buitenkomst labo en praten er enkel min mee 🡪 beoordeling vriendelijkheid deelnemer zwarte 🡪 resultaat: APT-score bleek een significante voorspeller van vriendelijkheid terwijl de score op een eveneens ingevulde racismevragenlijst dat niet was

* Kritiek op indirecte metingen, APT, die iemands ‘ware’ attitude meten:
	+ Sneller of trager op een prikkel reageren is ook een gedrag en kan dus ook beïnvloed zijn door situationele factoren en versterkingscontingentie (wel in mindere mate dan zelfbeschrijvingen beïnvloed worden)
	+ Er zijn ook gedragingen die in principe volledig neerkomen op zelfbeschrijvingen en dus beter voorspeld worden door vragenlijsten dan door indirecte metingen

Vb. Fazio et al., 1995: na afloop onderzoek met APT: beoordeling gezichten op aantrekkelijkheid 🡪 resultaat: hoge score op racismevragenlijst 🡪 zwarten minder aantrekkelijk ↔ beoordeling niet voorspeld door APT-score

* + Sociale wenselijkheid en vraageffecten zijn ruis voor zelfbeschrijvingen 🡪 responstijden kunnen ook ruis hebben: afleiding, hoofd omgedraaid, lukraak toetsen indrukken enz.

Algemene conclusie: goede gedragsvoorspelling: combinatie directe en indirecte metingen

## De vorming van attitudes

Attitudes ontstaan door leerprocessen

* + Propositioneel leren (persuasieve communicatie)
	+ Expliciete of impliciete sociale beïnvloeding
	+ Eigen ervaringen met attitudeobject (besproken in dit hoofdstuk)
	+ Eigen gedragingen tegenover attitudeobject

### Evaluatief leren

* Twee vormen klassieke conditionering:
	+ Signaalleren: individu leert, door het verschijnsel dat een neutrale prikkel een aantal keren optreedt met een betekenisvolle gebeurtenis, dat de neutrale prikkel die gebeurtenis voorspelt:
		- Betekenisvolle gebeurtenis = ‘onvoorwaardelijke prikkel’: heeft betekenis omdat hij een bepaald gedrag uitlokt dat deze betekenis weerspiegelt = ‘de onvoorwaardelijke respons’
		- Op moment leren verband neutrale en onvoorwaardelijke prikkel:
			* neutrale prikkel = ‘voorwaardelijke prikkel’ 🡪 heeft betekenis verworven door samengegaan met onvoorwaardelijke prikkel
			* voorwaardelijke prikkel lokt gedrag uit dat hij eerder niet uitlokte = voorwaardelijke respons
	+ Evaluatief leren: neutrale prikkel verwerft een evaluatieve betekenis doordat hij een aantal keren samengaat met een betekenisvolle gebeurtenis
* Verschillen tussen evaluatief leren en signaalleren

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **SIGNAALLEREN** | **EVALUATIEF LEREN** |
| **Wat leren** | Voorspellen van belangrijke gebeurtenissen | Evaluatieve betekenis prikkel |
| **Biologische betekenis** | Als belangrijke gebeurtenis al goed voorspeld is 🡪 geen nood aan andere signalen om ze te voorspellen | / |
| **Vanuit biologie belangrijk** | Invloed van signaalleren op omgaan met onvoorwaardelijke prikkel | Vanzelf schadelijke of gunstige omstandigheden vermijden |
| Ontstaan secundaire straffen en versterkers 🡪 verhoging verscheidenheid en duur latere leerprocessen |
| **Van welke factoren afhankelijk** | Makkelijker verloop bij contiguïteit | Makkelijker verloop bij contiguïteit |
| Contingentie = noodzakelijk | Contingentie ≠ noodzakelijk |
| **Blokkering**  | Blokkering: als bepaalde gebeurtenis al goed voorspeld is door prikkel 🡪 leerproces voorspelling zelfde gebeurtenis door andere prikkels verloopt moeilijk | Geen blokkering |

* Kenmerken evaluatief leren
	+ Belangrijke determinant van attitudes, zowel bij vorming als bij verandering
	+ Heeft invloed op:
		- Kijk op mensen en groepen van mensen
		- Evaluatie producten en merken
	+ Treedt op ten aanzien van visuele, olfactorische, gustatieve, auditieve en tactiele prikkels
	+ Veranderde attitude d.m.v. evaluatief leren = robuust, vrij onveranderbaar
	+ Kan optreden zonder dat het individu zich bewust is van het samengaan van de neutrale en onvoorwaardelijke prikkel
* Vb. attitudevorming tegenover mensen Baeyens et al., 1990:
	+ Fase 1: foto’s van gezichten + beoordeling aantrekkelijkheid
	+ Per persoon 3 meest aantrekkelijke en 3 minst aantrekkelijke (= onvoorwaardelijke prikkels) en 12 neutrale gezichten (= neutrale prikkels)
	+ Leerfase: zien gezichten in paren
		- Neutraal + aantrekkelijk
		- Neutraal + onaantrekkelijk
		- Neutraal + neutraal
	+ Eindfase: beoordeling aantrekkelijkheid gezichten uit leerfase + aanduiding welk gezicht gevolg was op elk gezicht dat als eerste van een paar was opgetreden

Resultaat:

Ongeacht of ze de samenhang tussen de neutrale en (on)aantrekkelijke gezichten konden rapporteren

* Neutraal + aantrekkelijk: aantrekkelijker
* Neutraal + onaantrekkelijk: onaantrekkelijker
* Vb. attitudeverandering Olson en Fazio, 2006, studie 2:

Eerste fase = leerfase

* 1. Experimentele conditie: foto’s van onbekende blanke en zwarte mensen gepaard met onderschriften
		+ Donkere mensen gevolgd door positief beeld
		+ Blanke mensen gevolgd door negatief beeld
	2. Controleconditie: zelfde foto’s maar afzonderlijk getoond

Meetfase: via APT nagaan of de conditionering van attitudes tegenover blanken en zwarten was veranderd (andere foto’s dan in leerfase)

Resultaat:

* Controleconditie: sporen van racisme enkel voor positieve woorden 🡪 langere responstijd in fase 4 dan fase 1 als positief woord vooraf gegaan werd door donker gezicht
* Experimentele conditie: geen spoor van racisme, zelfs een niet-significant trend naar een gunstige attitude tegenover zwarte mensen

Conclusie: attitudes t.o.v. sociale groepen (niet enkel concrete personen) kunnen veranderd worden d.m.v. evaluatief leren waarbij (andere) specifieke leden van die groepen betrokken waren (= prikkelveralgemening)

* prikkelveralgemening: leerproces beïnvloedt evaluatieve betekenis van prikkels die lijken op de prikkels betrokken in het leerproces, maar er zelf niet optraden: treedt vooral op als de neutrale prikkel die zelf niet gepaard gaat met de onvoorwaardelijke prikkel niet optreedt in het leerproces
* prikkeldiscriminatie: neutrale prikkel die lijkt op een prikkel uit het leerproces blijft neutraal of krijgt zelfs tegenovergestelde betekenis: treedt vooral op als de neutrale prikkel die zelf niet gepaard gaat met de onvoorwaardelijke prikkel af en toe optreedt in het leerproces
* Vb. optreden evaluatief leren zonder bewuste waarneming samengaan neutrale en onvoorwaardelijke prikkel Olson en Fazio, 2006, studie 2: na afloop herinnerden de deelnemers zich niet meer welke foto’s met welke beelden gepaard waren

### Contactconditionering

= ‘mere exposure’: herhaalde blootstelling van een vrij nieuw potentieel attitudeobject kan voldoende zijn om een gunstige attitude tegenover het object te laten ontstaan

* Zajonc, 1968, experiment 1: ‘onderzoek over leren vreemde woorden’

Leerfase:

* + Zien woord, proefleider spreekt het uit, zelf hardop nazeggen (totaal: 10 woorden)
	+ Elk woord verschijnt met verschillende frequentie: 1, 2, 5, 10, 25
	+ Binnenproefpersoonsmanipulatie

Testfase: beoordeling alle woorden uit fase 1 en 2 nieuwe hoe gunstig hun betekenis was

Resultaat:

* + Hoe frequenter aanbieding woord 🡪 gunstigere betekenis
	+ Geen monotoon stijgende functie

Conclusie: ‘mere exposure’ effect treedt sterker op bij nieuwe prikkels, nadien steeds meer bijkomende aanbiedingen nodig om even grote verandering in de beoordeling uit te lokken

* Zajonc, 1968, experiment 2: ‘onderzoek met Chinese karakters’

Leerfase:

* + Kijken, zonder uit te spreken
	+ Identieke procedure als in experiment 1

Resultaat: hoe frequenter aanbieding Chinees karakter 🡪 gunstigere betekenis

* Zajonc, 1968, experiment 3: ‘onderzoek met foto’s mannelijke medestudenten

Leerfase: zien foto’s

Testfase: beoordeling foto’s hoe graag ze de person zouden hebben op schaal van 0 tot 6

Resultaat: hoe frequenter aanbieding foto 🡪 aardigere beoordeling

* Kritiek: verklaring ‘mere exposure’ effecten veroorzaakt zijn door vraageffecten?

🡪 zoja: 3 toetsbare predicties:

* 1. ‘mere exposure’ treedt enkel op bij mensen

↔ dieren blootstellen aan muziekstukken, visuele prikkels en hen daarna in een ruimte zetten waarin ze door naar de ene of de andere kant te springen kunnen kiezen tussen attitudeobjecten 🡪 conclusie: ook ‘mere exposure’ effect bij dieren

* 1. ‘mere exposure’: enkel bij binnen-proefpersoonsmanipulatie aanbiedingsfrequentie en alleen als deelnemers zich bewust zijn van de verschillende frequenties

**↔** Moreland en Beach, 1992: ook ‘mere exposure’ effecten bij live zien mensen:

* 4 medewerkster zijn allemaal met een verschillende frequentie aanwezig in college: 1, 5, 10, 15 binnen-proefpersonen gemanipuleerd.
* Laatste college: foto’s + al ontmoet?, vertrouwd? en gunstigheid karakter

Resultaat:

* Geen effect frequentie aanwezigheid in college
	+ Niemand kende de vrouwen of realiseerde zich dat ze de vrouwen met verschillende frequenties waren tegengekomen
	+ Minder dan 15% had een bepaalde vrouw al eens gezien op foto = subjectieve vetrouwdheid
* Hoe frequenter aanwezig: hoe sympathieker en hoe gunstiger haar karakter

Conclusie:

* ook ‘mere exposure’ effect bij niet bewust zijn van de verschillende frequenties
* ‘subjectieve vertrouwdheid’ ≠ nodig bij ‘mere exposure’ effect, louter de blootstelling aan iets/iemand lijkt voldoende om tot een gunstiger oordeel te komen zonder de tussenstap van een gevoel van vertrouwdheid

**↔** nog andere onderzoeken: ook ‘mere exposure’ effect bij:

* Tussen-proefpersoonsmanipulatie: doorzien aanbiedingsfrequenties = onmogelijk
* mensen met geheugenstoornis: kunnen geen onderscheid maken tussen aangeboden en niet eerder aangeboden gezichten)
* subliminale aanbieding objecten: bewuste herkenning objecten of doorzien aanbiedingsfrequenties = onmogelijk

Vb. onderzoek met combinatie tussenproefpersoonsmanipulatie en subliminale aanbieding, Monahan, Murphy en Zajonc, 2000:

* leerfase:
	+ - aanbieding achthoeken /Chinese karakters 5 millisec
* aanbiedingsfrequentie: 5 objecten 5 keer of 25 objecten 1 keer
* testfase: zien alle objecten supraliminaal, gedurende 1 sec en beoordeling aantrekkelijkheid van 1 tot 5

Resultaat:

* 5 objecten 5 keer gezien: 3.175
* 25 objecten 1 keer gezien: 2.7
	1. ‘mere exposure’: enkel als attitudes gemeten worden via zelfbeschrijvingen of andere gedragingen die deelnemers naar willekeur kunnen aanpassen

↔ Harmon-Jones en Allen, 2001: ook ‘mere exposure’ bij andere meting attitudes

* 10 foto’s van jonge vrouwen 5 keer zien gedurende 98 millisec.
* Zien 10 foto’s eerste fase en 10 nieuwe foto’s + beoordeling aardigheid
* Bijkomende meting attitude d.m.v. activiteit in 2 gelaatspieren: M. zygomaticus major (lachspier) en de M. corrugator supercilii (fronsspier)

Resultaat:

* Gemiddelde beoordeling gunstiger voor de vrouwen uit eerste fase
* Meer activiteit in lachspier bij zien vrouwen uit eerste fase
* Geen verschil in activiteit fronsspier tussen zien vrouwen uit eerste fase en vrouwen uit tweede fase

Conclusie: herhaalde aanbieding leidt tot een verhoging van positieve reacties, maar niet tot een afname van negatieve reacties

**VERDER ONDERZOEK**

* Cutting, 2003: ‘mere exposure’ in appreciatie kunstwerken
	+ Vaak afgebeelde samen met zelden afgebeelde vergelijkbare schilderijen
	+ Aanduiden welk het mooiste is

Resultaat: vaak afgebeeld: mooier

Kritiek: mooiere schilderijen worden nu eenmaal vaker afgebeeld

↔ vergelijking schilderijen van dezelfde kunstenaars + vooronderzoek met kinderen: Resultaat: vaak afgebeeld ≠ mooier dan zelden afgebeeld

↔ veldexperiment:

* + Frequent afgebeeld schilderij 1 keer per college
	+ Zelden afgebeeld schilderij 4 keer per college
	+ Laatste college: beide schilderijen in paar en beoordeling welk het mooiste was

 Resultaat: bij 4 van de 5 paren kozen de studenten het zelden afgebeeld schilderij

* Meskin, Phelan, Moore en Kieran, 2013: ‘mere exposure’ treedt niet op bij prikkels die bij aanvang al uitgesproken negatief beoordeeld worden (conceptuele replicatie veldexperiment Cutting) Resultaat: schilderijen die bij aanvang al lelijk zijn🡪 na herhaaldelijke projecties: nog lelijker dan zonder herhaaldelijke projecties
* Schaffner, Wandersman en Stang, 1981, studie 2: hoge positieve correlatie tussen frequentie politieke kandidaten in media en hun succes bij verkiezingen
	+ Eerste fase: rangschikking 6 namen van kandidaten in volgorde van geschiktheid
	+ Ophangen posters op campus
		- 2 kandidaten: 0 posters
		- 2 kandidaten: 20 posters
		- 2 kandidaten: 200 posters
	+ Dag later: andere deelnemers: rangschikking 6 namen van kandidaten in volgorde van geschiktheid + vraag of ze posters gezien hadden van de kandidaten

Resultaat:

* Minstens één poster gezien: 200 > 20 > 0
* Vergelijking met eerste rangorde: stijging 200, gelijk blijven 20 en dalen 0
* Monahan et al., 2000: sterke prikkelveralgemening ‘mere exposure’: beoordeling aangeboden achthoeken/ Chinese tekens maar ook niet-aangeboden vergelijkbare objecten

Resultaat: hoge frequentie conditie: ook nieuwe objecten gunstigere beoordeling

* Mita, Dermer en Knight, 1977: prikkeldiscriminatie ‘mere exposure’
	+ Close-up foto’s studenten
	+ Week later terugkomen met vriend(in): elk afzonderlijk twee versies close-up foto te zien 🡪 kiezen welke de mooiste is

Resultaat:

* + Deelnemer: spiegelbeeld
	+ Vriend(in): rechtstreekse afdruk

Conclusie: hogere frequentie eigen zien in spiegel en anderen rechtstreek zien

* Zilva, Mitchell en Newell, 2013, experiment 1: eliminatie ‘mere exposure’ door subtiele verandering in context waarin attitudeobjecten aangeboden worden
	+ 24 zwart-wit foto’s mensen: elke foto verschijnt 8 keer met een bepaald woord

(‘=namen van mensen’)

* + Testfase:
		- 24 eerste foto’s en 12 nieuwe foto’s met nieuwe woorden
			* 12/24 foto’s gepaard met oorspronkelijke naam
			* 12/24 foto’s gepaard met nieuwe naam
		- 12 nieuwe foto’s met nieuwe namen
		- beoordeling aantrekkelijkheid gezichten van 1 tot 100

Resultaat:

* Eerder aangeboden gezichten aantrekkelijker op voorwaarde dat de juiste naam erbij stond
* Eerder aangeboden gezichten niet aantrekkelijker bij nieuwe naam

Conclusie: eliminatie ‘mere exposure’ bij verandering contextprikkel

Vervolgonderzoek: Zilva, Mitchell en Newell, 2013, experiment 3: weglaten contextprikkel 🡪 24 eerste foto’s met of zonder naam + nieuwe foto’s met nieuwe namen

Resultaat: oude gezichten zijn aantrekkelijker dan nieuwe, ongeacht naam of geen naam

Conclusie: geen eliminatie ‘mere exposure’ bij weglaten contextprikkel

**VERKLARINGEN ‘MERE EXPOSURE’**

* Evaluatief leren?: ‘mere exposure’ effect in aangename omstandigheden 🡪 associatie aangeboden attitudeobjecten met omstandigheid 🡪 positieve attitude 🡪 predictie: omgekeerd effect in onaangename omstandigheden

Predictie gefalsifieerd door Saegert, Swap en Zajonc, 1973:

* + Binnen labo parcours met proeven vieze smaken op verschillende plaatsen
	+ Tegenkomen 5 andere ‘deelnemers’ met frequentie 0, 1, 2, 5, 10
	+ Einde: beoordelen andere ‘deelnemers’ van 1 tot 7

Resultaat: betere beoordeling naarmate hogere frequentie ontmoetingen

Implicatie:

* + pogingen om via evaluatief leren een gunstige attitude op te wekken 🡪 geholpen door gelijktijdig optreden ‘mere exposure’
	+ pogingen om via evaluatief leren een ongunstige attitude op te wekken 🡪 bemoeilijkt door gelijktijdig optreden ‘mere exposure’ ↔ toch ongunstige attitude gekregen: evaluatieve proces weegt zwaarder door dan contactconditionering (welke factoren bepalen die verandering van gewicht)
* Responscompetitiehypothese? Harrison, 1968: zogenaamd nieuwe attitudeobjecten ≠ nieuw 🡪 bevatten componenten die mensen al in andere constellaties zijn tegengekomen + hebben prikkelcontrole verworven op allerlei responsen die soms incompatibel zijn met elkaar 🡪 responscompetitie gepaard met onaangenaam gevoel van spanning 🡪 interpretatie als ongunstige attitude tegenover het object

Hypothese Harrison: ‘mere exposure’ 🡪 bepaalde respons wordt dominant 🡪 afname onaangename spanning 🡪 afname responscompetitie 🡪 attitudeobject wordt meer aantrekkelijk

Predicties:

* 1. Responscompetitie 🡪 negatieve evaluatie prikkels
	2. Nieuwe prikkels 🡪 responscompetitie die daalt met ‘mere exposure’
	3. Nieuwe prikkels 🡪 doorgaans negatieve evaluatie
	4. Daling responscompetitie 🡪 minder negatieve evaluatie prikkels
	5. Bij herhaald aangeboden prikkels: daling negatieve evaluatie prikkels 🡪 toename positieve evaluatie

Falsificatiepoging predictie 3:

* Als ‘mere exposure’ vooral optreedt ten aanzien van objecten die aanvankelijk aantoonbaar neutraal waren 🡪 hoe kan men dan beweren dat de initiële attitude tegenover het objectief negatief was en dat dit een essentieel element is bij het ontstaan van ‘mere exposure’ effecten
* Hoe kan ‘mere exposure’ ontstaan bij jonge kinderen en dieren bij wie objecten wel degelijk als ‘eerste keer’ gezien zijn en dus wel echt nieuw zijn

Falsificatie predictie 5: Harmon-Jones en Allen, 2001: herhaald contact = indicator deed positief affect (lachspier) toenemen maar negatief affect (fronsspier) niet afnemen

* Recent: verklaring in termen van ‘processing fluency’: bestaat uit 2 stellingen
	1. Herhaald contact met prikkel 🡪 vergemakkelijkt de prikkelverwerking
	2. Vlotte informatieverwerking, nog vlotter als individu verwacht had 🡪 positief affect 🡪 tot uiting in verbale en indirecte stemmingsmetingen, maar kan ook toe te schrijven zijn aan attitudeobject

Voordelen

* + Geen veronderstelling toename positiviteit = afname negativiteit (zoals in responscompetitiehypothese)
	+ Geen beperking ‘mere exposure’ tot ‘nieuwe objecten’ samengesteld uit elementen waar het individu al ervaring mee heeft
	+ Verklaring tegenstrijdigheid prikkelveralgemening en prikkeldiscriminatie:
		- prikkelveralgemening = mogelijk dat eigenlijk het stemmingseffect op herhaaldelijk contact gemeten wordt (ander onderzoek: mensen beoordelen eender welke prikkel gunstiger als ze in een goede stemming zijn)
		- prikkeldiscriminatie = mogelijk dat subtiele veranderingen in attitudeobjecten de vlotte informatieverwerking doen haperen 🡪 minder gunstige beoordeling
	+ Verklaring voor sterkere ‘mere exposure’ effecten bij subliminale dan supraliminale aanbiedingen: beseffen attitudeobject herhaaldelijk tegengekomen 🡪 snellere informatieverwerking ≠ verrassing 🡪 minder positief affect
	+ Verklaring effecten van andere determinanten van esthetische appreciatie ( en niet enkel het effect van contactconditionering) die informatieverwerking vergemakkelijken; fysische aspecten (symmetrie), duidelijke contrasten tussen figuur en achtergrond, regelmatige vormen

Conclusie: spaarzame interpretatie

**SPECIAAL GEVAL VAN CONTACTCONDITIONERING: WAARHEIDSEFFECT**

* Positieve attitude tegenover iets abstract; theorie of argument
	+ esthetisch ‘mooi’ vinden
	+ ‘waar’ achten ervan 🡪 vaker horen bewering = meer waarheidsgetrouw vinden? = waarheidseffect, Hasher, Goldstein en Toppino, 1977
* Procedure:
	+ Fase 1: Lezen lijst beweringen waarvan deelnemers niet weten of ze waar zijn
	+ Fase 2: Lijst met vorige beweringen en nieuwe + beoordeling waar of onwaar
* Resultaat: al aangeboden beweringen zijn vaker waar dan nieuwe
* Conclusie: waarheidseffect, ongeacht manier van aanbieding (mondeling, schriftelijk), tijd tussen 1e en 2e aanbieding zelfde bewering, in fase 1 al waarheidsgehalte moeten geven
* Vb. Begg en Armour, 1991, studie 1:

Fase 1

* Beweringen lezen die niet meteen ongeloofwaardig klinken
* Bewering voorafgegaan door:
	+ Suggestie dat bewering waar is: “iedereen weet dat”
	+ Suggestie dat bewering onwaar is: “niemand gelooft dat”
* Aangeven: suggestie bedoeld om verwarring of om geloven

Fase 2

* Opnieuw lijst zelfde beweringen maar zonder suggestie en nieuwe beweringen
* Beoordeling waarheidsgehalte beweringen + = oude of nieuwe bewering

Resultaat: in beide gevallen waarheidseffect

* Suggestie bewering = waar: meer waar dan suggestie bewering = onwaar
* Oude beweringen zijn meer waarschijnlijk dan nieuwe beweringen, zelfs als de suggestie bij de oude bewering = onwaar was

Praktische implicaties

* Iemand kan slechte of goede reputatie krijgen door beweringen over slechte of goede daden, die hij toch niet vertoond heeft
* Beweringen in reclameboodschappen kunnen een versterking i.p.v. een afzwakking betekenen voor de reclameboodschappen of omgekeerd (vb “niemand gelooft dat dagcrème X je jonger laat uitzien’ 🡪 mensen geloven het net wel)
* Verklaring waarheidseffect: er spelen 2 zaken mee:
	1. Rol van ‘cognitive fluency’: herhaling bewering 🡪 makkelijkere verwerking bewering 🡪 positief affect tegenover bewering 🡪 bewering = waar
	2. Mensen herinneren zich doorgaans beter wat ze gehoord of gelezen hebben dan van wie of waar ze het gehoord/gelezen hebben: herhaling bewering 🡪 neiging tot geloven dat meerdere mensen die bewering gedaan hebben 🡪 bewering = waar door meerderheidsinvloed

## Attitudeverandering via gedragsverandering

Cognitieve-consistentietheoriën: mensen vinden het onprettig tegenstrijdigheden te ervaren tussen de elementen in wat ze over zichzelf en de buitenwereld menen te weten 🡪 ook tegenstrijdigheden tussen wat ze over hun gedrag weten onprettig vinden ( tegenstrijdigheid kan ontstaan als mensen verleid worden door omstandigheden om gedrag te vertonen waarvan ze op het moment zelf denken dat ze het uit zichzelf nooit zouden doen) 🡪 opheffen tegenstrijdigheid door attitudeverandering ( = gevolg van overt gedrag)

### De cognitieve dissonantietheorie

Leon Festinger, 1957

* Uitgangspunt: kennis = systeem cognities over zelf, sociale of niet-sociale buitenwereld
* Relatie tussen twee cognities:
	+ Irrelevant: uit ene cognitie volgt niets ten aanzien van het andere

Vb. “Ik hou van chocolade” en “Ik heb een dikke man aangeworven”

* + Consonant: uit ene cognitie volgt logischerwijs de andere

Vb. “dikke mensen zijn uitstekende teamplayers” en “ik heb een dikke man aangeworven”

* + Dissonant: uit ene cognitie volgt logischerwijs het tegengestelde van de andere

Vb. “dikke mensen vertonen een groot risico op ziekteverzuim” en “ik heb een dikke man aangeworven”

* Dissonantie en consonantie ≠ kwestie van alles of niets 🡪 = afhankelijk van belang betrokken cognities voor individu
* Cluster van cognities in kennissysteem: deze consonante en dissonante relaties verzachten of verergeren de dissonantie binnen het deel van het cognitieve systeem dat rond de 2 centrale cognities draait 🡪 ‘totale dissonantie’ 🡪 = afhankelijk van belang twee centrale cognities + gewogen proportie dissonante relaties binnen en tussen de clusters
* Relatie tussen 2 centrale cognities = ‘centrale dissonantie (of consonantie)
* Belangrijke veronderstelling: cognitieve dissonantie = aversief 🡪
	+ voorkomen ontstaan
	+ al ontstaan: verdere toename vermijden en bestaande dissonantie reduceren door:
		- zoeken bijkomende consonante relaties
		- belang consonante relaties verhogen
		- belang dissonante relaties verlagen
		- veranderen inhoud cognities: maar cognities bieden weerstand tegen verandering omdat ze verwijzen naar de realiteit 🡪 niet zomaar verandering cognitie zonder besef dat de nieuwe cognitie afwijkt van de realiteit (veroorzaakt nieuwe dissonantie)
			* realiteit = minder vatbaar voor vrije interpretatie of minder veranderbaar door individu 🡪 veranderen cognitie = moeilijker

vb. cognities over buitenwereld

* + - * realiteit = meer vatbaar voor vrije interpretatie of meer veranderbaar door individu 🡪 veranderen cognitie : makkelijker

vb. cognities over eigen gedrag (cognities over overt gedrag meer bestand tegen verandering dan cognities over covert gedrag)

gevolg: bij voldoende sterke totale dissonantie in gedeelte cognitieve systeem rond een cognitie over overt gedrag en een cognitie over de eigen attitude tegenover een attitudeobject 🡪 vaker verandering cognitie over de attitude i.p.v. cognitie over overt gedrag 🡪 gevolg: attitudecognitie = minder dissonant met cognitie over overt gedrag ( = meer conform gedrag)

* Hypothese: mensen voelen zich ongemakkelijk bij een voldoende sterke dissonantie tussen twee clusters van cognities ↔ ongemak verdwijnt door attitudeverandering (= zelden getoetst)
* Andere hypothesen:
	1. Als mensen ertoe verleid zijn tegenover attitudeobject gedrag te vertonen tegen hun attitude in 🡪 attitude bijstellen zodat attitude = meer conform gedrag
	2. Tegenattitudinaal gedrag leidt vooral tot attitudeverandering als gedrag minder beloond wordt: hoe groter beloning 🡪 hoe belangrijker cognitie 🡪 consonante relatie tussen cognitie en gedrag zal meer doorwegen op totale dissonantie (zal verlagen)
	3. Als mensen een onherroepelijke keuze maken tussen objecten die allebei aantrekkelijke kanten hebben 🡪 niet gekozen object: devalueren en gekozen object: opwaarderen = postdecisierevaluatie
	4. Voorgaande verschijnsel van devaluatie en opwaardering = sterker naarmate de keuze moeilijker was
		+ Moeilijker keuze door belangrijke beslissing: verhoging totale dissonantie door belang betrokken cognities
		+ Moeilijker door alternatieven = even aantrekkelijk:
			- weinig consonantie tussen belangrijke cognities en cognitie over gemaakte keuze
			- veel dissonantie tussen belangrijke cognities en cognitie over gemaakte keuze

gevolg: hoe groter de totale dissonantie 🡪 hoe sterker de drang tot dissonantiereductie 🡪 hoe groter de attitudeverandering

* 1. als mensen een gedrag nalaten omdat ze weten dat het bestraf wordt 🡪 bij kleinere strafdreiging en na wegvallen ervan: meer geneigd gedrag te blijven nalaten (dan bij grotere strafdreiging)

### Onderzoek geïnspireerd door de cognitieve-dissonantietheorie

Theorie: veel falsificatiepogingen overleefd, maar deze experimenten maakten gebruik van zelfbeschrijvingen 🡪 niet duidelijk wat er in de experimenten precies veranderd werd: attitudes of enkel zelfbeschrijvingen

**LEIDT TEGENATTITUDINAAL GEDRAG TOT ATTITUDEVERANDERING?**

Festinger en Carlsmith, 1959: toetsing hypothese 2:

Procedure:

* Fase 1: kweken ongunstige attitude: saaie en lastige taak
* Experimentele conditie:
	+ tegenattitudinaal gedrag uitlokken: tegen volgende deelnemer zeggen hoe leuk en interessant de taak is
	+ dit gedrag sterk of zwak belonen: 20 dollar of 1 dollar
	+ meting welke attitudeverandering en hoeveel: beoordelen interessant- en leukheid taak van -5 tot +5
* Controleconditie: meting welke attitudeverandering en hoeveel: beoordelen interessant- en leukheid taak van -5 tot +5

Resultaten:

* Controleconditie: -0.45 (uit beleefdheid te positieve beoordeling in vgl. met taak)
* Experimentele conditie:
	+ - Sterke beloning: -0.15
		- Zwakke beloning: 1.35

Conclusie: hypothese 2 klopt

**LEIDT HET MAKEN V/E KEUZE TOT DE RE-EVALUATIE VAN DE OPTIES?**

* Brehm, 1956: toetsing hypothese 3: consumentenonderzoek
* Uitleg 2 voorwerpen + beoordeling aantrekkelijkheid
* Krijgen 1 object als dank medewerking
	+ Experimentele conditie: keuze uit 2 aangeduide objecten
		- Moeilijke keuze: keuze tussen 2 even aantrekkelijke objecten
	+ Makkelijke keuze: keuze tussen aantrekkelijke en minder aantrekkelijke objecten
* Controleconditie: krijgen aantrekkelijk object van de proefleider ≠ keuze
* 2e beoordeling aantrekkelijkheid objecten
* AV: evaluatieve verschil bij 1e evaluatie objecten en evaluatieve verschil bij 2e evaluatie objecten 🡪 vergelijking 2 evaluatieve verschillen

Resultaat:

Experimentele conditie:

* Opwaardering gekozen object
* Devaluatie niet gekozen object: groter bij moeilijke keuze
* Stijging evaluatieve verschil: groter bij moeilijke keuze

Controleconditie: geen verandering in evaluatieve verschil

Conclusie: revaluatie objecten niet door bezit object maar door keuze tussen objecten

* Gawronski, Bodenhausen en Becker, 2007, experiment 1: toetsing hypothese 3: gebruik APT om te meten hoe een keuze tussen objecten tot een veranderde evaluatie van die objecten leidt
	+ Twee kunstfoto’s: even mooi 🡪 = moeilijke keuze (geen makkelijke keuze dus niet nagaan of de moeilijkheid van de keuze een rol speelt bij de revaluatie van een gekozen vs. niet-gekozen object
	+ Aanbieding elke foto een paar keer, gevolgd door negatief of positief woord 🡪 aangeven of het woord positief of negatief is
	+ AV: verschillen tussen responstijden voor negatieve en voor positieve woorden
		- Positieve score: responstijden voor negatieve woorden > responstijden voor positieve woorden 🡪 foto = mooi
		- Negatieve score: responstijden voor negatieve woorden < responstijden voor positieve woorden 🡪 foto = lelijk

Resultaat: voor beide foto’s even positieve score 🡪 beide foto’s even mooi

* Na APT: keuze tussen 2 foto’s
* Na keuze weer APT met zelfde foto’s en vergelijkbare woorden

Resultaat:

* attitudescores t.a.v. gekozen foto gunstiger dan bij eerste meting = opwaardering
* attitudescores t.a.v. niet-gekozen foto minder gunstig dan bij eerste meting = devaluatie ( = zo sterk dat de foto zelfs een negatieve evaluatieve reactie opriep)

Conclusie: hypothese 3 klopt

Verklaring resultaten door Gawronski et al.: niet a.d.h.v. theorie 🡪 in termen van ‘associatieve verankering aan het zelf’: mensen zijn zo gehecht aan het zelf dat deze eigenliefde afgestraald wordt op elk object dat geassocieerd is of raakt met het zelf 🡪 interpretatie kan opwaardering verklaren, maar niet devaluatie

* Algemene conclusie 2 experimenten: devaluatie niet-gekozen object is sterker dan de opwaardering van het gekozen object 🡪 is dit altijd zo? (aantrekkelijke vs. onaantrekkelijke objecten)

Beperking beide experimenten: altijd moeilijke keuze tussen aantrekkelijke objecten 🡪 Shultz, Léveillé en Lepper, 1999: hangt de postdecisierevaluatie af van de valentie van de keuzealternatieven?

* + Kinderen 1e beoordeling 2 poster
	+ Maken keuze tussen 2 posters
		- Makkelijk: mooi + lelijk
		- Moeilijk: mooi + mooi en lelijk + lelijk
	+ 2e beoordeling posters

Resultaat:

* + Bij makkelijke keuze postdecisierevaluatie
	+ Bij moeilijke keuze: meer postdecisierevaluatie dan bij makkelijke keuze, afhankelijk van de valentie van de keuzealternatieven
		- Mooi + mooi: devaluatie niet-gekozen object
		- Lelijk + lelijk: opwaardering gekozen object
* Recent onderzoek: Coppin, Delplanque, Cayeux, Porcherot en Sander, 2010: postdecisierevaluatie vereist geen gesofisticeerde cognitieve processen maar treedt zelfs onbewust op, als mensen zich de keuzes niet meer herinneren
	+ 1e beoordeling 12 geuren deo
	+ 2 paren even lekkere geur, 2 paren verschillende geur en 2 paren resterende geuren
	+ Per paar aangeven welke de lekkerste geur is
	+ 10 minuten later: 2e beoordeling 12 geuren + evaluatie intensiteit
	+ Aangeven al eerder geroken: ja 🡪 aangeven of ze die geur hadden gekozen tijdens de paarsgewijze taak of verworpen

Resultaat:

* Herkenning aangeboden gekozen geuren maar niet ver boven toeval
* Postdecisierevaluatie: bij 2e beoordeling geuren die ze gekozen hadden beter dan 1e beoordeling + geuren die ze verworpen hadden minder goed (in beide groepen: zowel mensen die zich de gekozen geuren herinnerd hadden en zij die dat niet gedaan hadden)

Conclusie: postdecisierevaluatie ≠ afhankelijk van bewuste herinnering gemaakte keuze

* Recent onderzoek: Egan, Santos en Bloom, 2007: ook postdecisierevaluatie bij kinderen en dieren (capucijnaapjes)

Onderzoek bij kinderen

* + 1e beoordeling stickers
	+ Set 3 gelijkwaardige stickers
	+ Experimentele conditie:
		- keuze tussen 2 stickers uit set
		- keuze tussen niet-gekozen sticker en de derde uit de set
	+ Controleconditie:
		- proefleider kiest sticker
		- keuze kind tussen niet-gekregen sticker en de derde uit de set
	+ AV: percentage keren keuze derde alternatief uit set

Onderzoek bij aapjes

* 1e beoordeling snoepjes: pakken snoepjes van verschillende kleuren 🡪 lagere latentietijd kleur = hogere aantrekkelijkheid
* Set 3 gelijkwaardige kleuren
* Experimentele conditie:
	+ Keuze tussen 2 kleuren uit de set (2 kleuren beschikbaar in kooi)
		- keuze tussen niet-gekozen kleur en de derde uit de set
* Controleconditie:
	+ proefleider bepaalt kleur (1 kleur beschikbaar in kooi)
		- keuze tussen niet-gekregen kleur en de derde uit de set
	+ AV: percentage keren keuze derde alternatief uit set

Predictie beide experimenten: kleuren/stickers in set zijn ongeveer even aantrekkelijk per kind/aapje 🡪 kinderen/aapjes kiezen in ongeveer 50% van de gevallen de niet gekozen sticker/kleur en in ongeveer 50% van de gevallen het derde alternatief uit de set

Resultaat:

* + Zowel kinderen als aapjes uit experimentele conditie: vaker keuze voor derde alternatief uit set i.p.v. de niet gekozen kleur/sticker
	+ Kinderen in controleconditie: keuze op toevalsniveau tussen niet-gekregen sticker en derde sticker
	+ Aapjes in controleconditie: vaker keuze niet-gekregen sticker dan derde sticker

Verklaring laatste resultaat: reactantie

* Methodologische kritiek op postdecisierevaluatie: mensen revalueren de keuzeopties helemaal niet na een moeilijke keuze 🡪 2e attitudemeting = vooraf bestaande voorkeur die bij de 1e attitudemeting nog niet helemaal naar voren gekomen was (wennen aan meetschaal, niet genoeg nagedacht over de alternatieven)

↔ Shultz, Léveillé en Lepper, 1999: extra controlecondities:

* + 1e beoordeling
	+ 10 minuten later : 2e beoordeling
	+ Maken keuze tussen 2 posters
		- Makkelijk: mooi + lelijk
		- Moeilijk: mooi + mooi en lelijk + lelijk

(betrouwbaar geraken met beoordelingsschaal en beter nadenken over alternatieven)

Resultaat: geen verschil tussen beide beoordelingen 🡪 postdecisierevaluatie enkel als 2e attitudemeting voorafgegaan wordt door keuze te moeten maken

* Kritiek: postdecisierevaluatie is meer schijn dan werkelijkheid

↔ Egan, Bloom en Santos, 2010: herhaling onderzoek bij kinderen en aapjes met belangrijke verandering: keuze van kindjes en aapjes mochten op geen enkele manier een voorkeur weerspiegelen

Onderzoek bij kinderen

* + 3 stukjes speelgoed die enkel verschillen qua kleur
	+ Zak 1 met 2 stukjes en zak 2 met 1 stukje
	+ Keuzeconditie: keuze zonder te kijken speelgoed uit zak 1
	+ Geen-keuzeconditie: 1 stukje uit zak 1 naar voor en kind moet dat pakken
	+ Fase 2: conditieblinde proefleider: 2 zakken voor kind + keuze tussen niet-gekozen/gekregen stukje uit zak 1 of derde stuk uit zak 2

Onderzoek bij aapjes

* + Snoepjes in drie kleuren
	+ Keuzeconditie: keuze snoepje uit 2 snoepjes in ruimte (maar proefleider had er al één weg gepakt en ‘vindt dat dan voor de neus van het aapje’)
	+ Geen-keuzeconditie: proefleider toont 2 snoepjes en verbergt één ervan heel ostentatief zodat het aapje ernaar kan zoeken
	+ Fase 2: 10 keer kiezen tussen niet gevonden/gekregen snoepje en het derde snoepje

Resultaat:

* + Zowel kinderen als aapjes uit experimentele conditie: vaker keuze voor derde alternatief uit set i.p.v. het niet gekozen snoepje/speelgoed
	+ Aapjes in controleconditie: keuze op toevalsniveau tussen niet-gekregen snoepje en derde snoepje
	+ kinderen in controleconditie: vaker keuze niet-gekregen speelgoed dan derde stuk

Verklaring laatste resultaat: reactantie

### Concurrenten van cognitieve dissonantie

**ZELFPERCEPTIE**

Bem, 1965, 1967: gedrag 🡪 afleiden attitudes, ongeacht of deze in tegenspraak is met het attitude die ze meende te hebben

* + gedrag zonder indruk dat het door dwingende situationele factoren uitgelokt is 🡪 ‘klaarblijkelijk’ een bepaalde attitude hebben
	+ onaangename tegenspraak tussen vermeende kennis over attitude en kennis over eigen gedrag = speelt geen bij attitudeverandering veroorzaakt door gedrag
* Probleem: veel dezelfde predicties als cognitieve dissonantietheorie 🡪 moeilijk vergelijkbaar
* Kritiek: mensen leiden hun attitude volledig af uit hun voorafgaande gedrag = onmogelijk, zelfs als het een attitudeobject is waar ze in het verleden al mee bezig zijn geweest en waarover ze een attitude menen te hebben die tegenstrijdig is aan het gedrag
* Aannemelijk: mensen leiden een attitude af uit hun gedrag als ze tevoren geen uitgesproken attitude meenden te hebben of als het om een attitudeobject gaat waar ze tot dan niet mee bezig waren
* Conclusie: zelfperceptie speelt een rol bij de invloed van gedrag op een attitude zolang het gedrag binnen iemands aanvankelijke ‘latitude of acceptance’ valt (= in lijn van een vooraf bestaande attitude)

**ZELFAFFIRMATIE**

Steele, 1988: waarom worden mensen ongemakkelijk van inconsistentie tussen kennis over hun gedrag en kennis over hun attitudes 🡪 omdat inconsistenties een bedreiging vormen voor iemands gevoel van persoonlijke integriteit (gevoel van een moreel hoogstaand en goed functionerend individu te zijn) ≠ omdat de inconsistenties op zichzelf een naar gevoel geven

* Probleem: veel dezelfde predicties als cognitieve dissonantietheorie 🡪 moeilijk vergelijkbaar
* Positief: wat betreft attitudeverandering is zelfaffirmatietheorie een uitbreiding van de cognitieve dissonantietheorie 🡪 voorspelt in welke omstandigheden inconsistenties tussen gedrag- en attitudecognities tot meer of minder attitudeverandering leiden, zoals; chronische of situationeel bepaalde zelfwaardering individu:
	+ zelfwaardering = hoog of individu heeft net aan de eigen kwaliteiten gedacht: individu vertoont vaak vleiende cognities over eigen zelf 🡪 blootstelling aan dissonantie tussen cognities 🡪 opheffen inconsistentie: bescherming persoonlijke integriteit door activatie vleiende cognities en opwaardering hun belang
	+ zelfwaardering = laag of individu heeft net niet aan de eigen kwaliteiten gedacht: individu vertoont minder vleiende cognities over eigen zelf 🡪 blootstelling aan dissonantie tussen cognities 🡪 meer inspanning bij opheffing inconsistentie
* Onderzoek suggereert: hoge chronische zelfwaardering en tijdelijk geactiveerde vleiende gedachten aan het eigen zelf 🡪 beperken postdecisierevaluatie en attitudeverandering na tegenattitudinaal gedrag

**EVALUATIEVE GEDRAGSAANSTEKING**

Verder onderzoek: ook resultaten die cognitieve dissonantietheorie niet kan verklaren 🡪 theorie is nog geldig maar beperkter dan oorspronkelijk?

* Vb. Nuttin en Beckers, 1975:

Resultaat:

* Evenveel attitudeverandering bij grote als bij kleine beloning
* Tegenattitudinaal gedrag 🡪 attitudeverandering, als mensen op eender welke manier van streek gemaakt worden; bij grote beloning, maar ook bij onverdiende straf of onverwachte omstandigheden waarin proef wordt afgenomen

 ↔ volgens cognitieve dissonantietheorie: geen of zeer weinig attitudeverandering bij grote beloning in tegenstelling tot bij kleine beloning

* Conclusie Nuttin: geen sprake van attitudeverandering, maar verandering van verbale zelfbeschrijvingen
* Alternatieve verklaring Nuttin voor zowel eigen resultaten als voor resultaten cognitieve dissonantietheorie: ‘evaluatieve gedragsaanstekingshypothese’: tegenattitudinaal gedrag veroorzaakt geen verandering in een interne dispositie 🡪 maar veroorzaakt verandering in wat mensen beweren over die attitude
* Hypothese Nuttin: verbaal gedrag t.a.v. een attitudeobject 🡪 direct erna ‘echte’ mening geven over attitudeobject 🡪 geneigd om net vertoonde verbale gedrag voor te zetten (neiging = sterkst als ze door omstandigheden niet rustig kunnen nadenken over hun antwoord; bij verwarring door grote beloning, onverdiende straf of gewoon de omstandigheid zelf)
* Kritiekpunten evaluatieve gedragsaanstekingstheorie:
	1. Kan niet alle resultaten die cognitieve dissonantietheorie verklaart verklaren:
		+ Wel verklaring voor attitudeverandering na tegenattitudinaal gedrag
		+ Geen verklaring voor postdecisierevaluatie-effecten in keuze-experimenten
	2. Sommige effecten van attitudeverandering die door cognitieve dissonantietheorie voorspeld zijn, zijn ook gevonden in onderzoeken met indirecte metingen, waarbij deelnemers niet zomaar hun verbale attituderesponsen konden voortzetten

## Conclusie

Zelfbeschrijvingen voor attitudemeting ≠ goede voorspellers van gedragingen die beïnvloed zouden moeten worden door attitudes 🡪 = probleem 🡪 oplossing: indirecte metingen

# Agressief gedrag

## Inleiding: wat is agressie?

* Agressie = gedrag dat vertoont wordt met het doel iemand anders schade te berokkenen waarbij de andere persoon die schade niet wens te ondergaan
* Vijandige agressie: agressie om agressie
* Instrumentele agressie: agressie als middel tot een ander doel

Fundamentele probleem: de verwijzing naar ‘een intentie’, want dit is covert gedrag

Oplossing: zelfbeschrijvingen (neen), beschrijvingen door anderen (neen)

* Alternatief: agressie = gedrag waarvan het voornaamste kenmerk is dat het de situatie van een of meer anderen aversiever maakt, dat af te leiden valt uit het ontvluchtingsgedrag probleem

Probleem: wie bepaalt wat het ‘voornaamste kenmerk’ is, hoe breed moet de situatie zijn, wie bepaalt wanneer en situatie aversiever wordt voor de ander enz.

Oplossing: gedrag mag niet louter reactief zijn, dus gedrag dat dwingend wordt uitgelokt door antecedente niet-sociale of sociale prikkels ≠ agressie (vb. afspraak slagen wanneer boven 50%, wanneer dit niet zo is wordt dit nog altijd niet gezien als agressie hoe aversief de gevolgen ook zijn)

* Waarom meer aanstoot aan fysieke agressie: = strafbaar, makkelijker bewijsbaar, in extreme gevallen kan dit rechtstreeks tot de dood leiden

## Hoe valt agressief gedrag te bestuderen

Ofwel in natuurlijke omstandigheden ofwel experimenteel onderzoek 🡪 geen vragenlijsten, interview enz. die peilen naar (zelf)beschrijvingen

### De meting van agressie

Onderzoek verkopen onder dekmantel

Vaak meting van reactietijdcompetitie: bedoeling om gedurende een aantal proefbeurten na een signaal zo snel mogelijk op een knop te duwen, de winnaar mag de verliezer straffen d.m.v. een aversieve prikkel (schok, lawaai) en mag zelf de intensiteit, duur en aantal bepalen

* ‘Hot sauce’methode Lieberman, Solomon, Greenberg & McGregor, 1999: portie pikante saus klaarzetten voor deelnemer na eigen deelname aan smaaktest. Hoeveelheid saus = meting agressie
* Ander onderzoek: prestatie beoordelen

MAAR: hoe kan agressie op deze manier beoordeeld worden, een score i.f.v. de kwaliteit van een presentatie kan toch niet als agressief beschouwd worden?

🡪 Antwoord: een score kan niet als agressief worden opgevat enkel wanneer ze op een valide en betrouwbare manier uitsluitende de kwaliteit van de prestatie weergeeft. Een score bestaat zo uit 3 componenten:

* 1. Prestatie
	2. Foutenvariabiliteit
	3. Systematische ‘fouten’: vertekeningen i.f.v. eigenschappen van de beoordelaar of verhouding t.o.v. de beoordeelde, vooroordelen, stereotypes enz. –> dit kan vooral gebruikt worden als meting van agressie

In realiteit vaak moeilijk vast te stellen in welke mate verschillen in scores aan de basis liggen van de 3 voorgaande componenten, maar in experimenten kan men wel een onderscheid maken tussen agressie en prestatie en foutenvariabiliteit 🡪 deelnemers hetzelfde werk met dezelfde antwoorden laten beoordelen, vaak d.m.v. bestraffen van tekorten via toediening aversieve prikkels de agressie meten. Maar kan ook d.m.v. uitdelen appetitieve prikkels, waarbij de toediening van een minder aantal appetitieve prikkels dan had gekund wijst op agressie

### De manipulatie van ervaren agressie

* Techniek 1: deelnemers voeren een taak uit die een pseudodeelnemer moet evalueren:
	+ Gunstige beoordeling 🡪 minder agressie
	+ Ongunstige beloning 🡪 meer agressie

Belangrijk: geloofwaardigheid beoordeling + mate waarin een negatieve beoordeling echt als agressief wordt ervaren (rechtvaardige vaststelling kwaliteit) 🡪 taak zo gekozen dat de deelnemers niet kunnen inschatten hoe goed hun prestatie is of dat het voor de deelnemers duidelijk is dat er verschillende meningen kunnen zijn over hun prestatie + beoordeling harder laten aankomen door kwetsende vs. niet-kwetsende verbale commentaar toevoegen aan cijfer

* Techniek 2: ‘per ongeluk opvangen gesprek’
	+ Aankomst: ontmoeting deelnemer met pseudodeelnemer + elk naar afzonderlijke ruimte
	+ Pseudodeelnemer levert slechte of neutrale commentaar en de deelnemer vangt deze ‘per ongeluk’ op

### Agressie uitlokken

* Nagaan of agressie vatbaar is voor instrumentele conditionering: agressie uitlokken om het te kunnen versterken/bestraffen via factor ‘provocatie’ (= agressie tegenover de deelnemer zelf) 🡪 provocatie lokt het meest consistent agressie uit

Complicatie: uitkijken voor over-veralgemening resultaten 🡪 aantonen dat onderzochte factor agressie beïnvloedt bij mensen die vooraf geprovoceerd zijn ≠ onderzochte factor beïnvloedt agressie bij mensen die niet vooraf geprovoceerd zijn 🡪 sommige factoren lokken doorgaans agressie uit, ongeacht de betrokkenen vooraf geprovoceerd werden, maar anderen lokken doorgaans agressie uit enkel wanneer er sprake is van provocatie

* Bekende dekmantel: onderzoek over stress + deelnemer mag als tijdelijk medewerker van de onderzoeker stresserende prikkels toedienen aan een andere deelnemer

### Een voorbeeld van agressie

* Berkowitz en frodi, 1977: studie over ‘effect van (angst voor) stress op creativiteit
	+ Eerste fase: lawaaistoten toedienen aan ‘andere deelnemer’ terwijl deze een essay schrijft + keuze sterkte en om de 5 sec nieuwe stoot 🡪 manipulatie reactie onderzoeker op deelnemer
		- Versterking: “goed bezig!”
		- Bestraffing: “dat zijn wel harde lawaaistoten!”
		- Controle: geen commentaar
	+ Tweede fase: beoordeling tekst pseudodeelnemer d.m.v. hoeveelheid lawaaistoten met vaste intensiteit 🡪 manipulatie aanwezigheid lawaaistoot-apparaat 1e fase = wel/geen herinnering versterkings/bestraffingsconditie:
		- Aanwezig
		- Afwezig

Resultaat:

* Versterkingsconditie in fase 2 agressiever dan controleconditie
* Bestraffingsconditie in fase 2 minder agressief dan controleconditie

Enkel significant als het lawaaistoot-apparaat in fase 2 aanwezig was = discriminatieve prikkel 🡪 deelnemers leerden dat er in aanwezigheid van het apparaat een verband bestond tussen agressie en versterking/straf

Conclusie: agressie is vatbaar voor instrumentele conditionering: toename bij versterking en afname bij bestraffing en dit als er een discriminatieve prikkel aanwezig is

Deze conclusie spreekt dus 2 kenmerken tegen die vaak aan agressief gedrag worden toegeschreven:

* Uitgelokt door antecedente ervaringen

🡪 ook onder controle van consequente ervaringen die in het verleden op het gedrag gevolgd zijn; straffen en beloningen

* Gedrag dat voortvloeit uit negatieve gevoelens

🡪 mensen die positieve commentaar krijgen bij het toedienen van aversieve prikkels zullen hier geen negatieve gevoelens door krijgen en toch geven ze meer aversieve prikkels nadien (Berkowitz en Frodi) 🡪 boosheid is niet nodig opdat er agressie optreedt of je mag niet aannemen dat mensen zich niet agressief zullen gedragen als ze niet boos zijn

## De Freudiaanse visie op agressie

* Opvattingen agressief gedrag:
	+ Agressie = gedrag dat voortvloeit uit gevoelens van boosheid
	+ Deze gevoelens worden steeds intenser en oncontroleerbaar wanneer ze geen uitweg vinden en komen dus op een destructieve manier tot uiting uiteindelijk
	+ Deze gevoelens nemen af als ze op gecontroleerde wijze geuit worden
* Sigmund Freud: elke mens wordt geboren met
	+ Levensdrift (eros) 🡪 zelfverwezenlijking
	+ Doodsdrift (thanatos) 🡪 zelfvernietiging
* Elk individu moet een manier vinden om met deze tegenstrijdige krachten om te gaan. Als drift te lang wordt onderdrukt 🡪 plots oncontroleerbaar en met grote kracht tot uiting
* Conflict oplossen door:
* doodsdrift te verschuiven naar anderen van wie het welbevinden minder gevolgen heeft voor de handelende persoon zelf = secundaire objecten (dus niet mensen uit onmiddellijke omgeving)
* doodsdrift passief uitleven door mee te genieten van agressie door anderen
* doodsdrift actief uitleven door maken van agressieve muziek, kunst, film enz. (geen direct nadeel voor anderen) = sublimatie
* Gevolg: tijdelijke afname doodsdrift = catharsis (zuivering)
* Definitie agressie volgens Freud: agressie is iets wat binnenuit ‘opborrelt’ en gepaard gaat met negatieve gevoelens
* Enkele problemen:
* Niet toetsbaar (geen falsifieerbare predicties uit af te leiden)
* Resultaten van experimenteel onderzoek weerleggen de freudiaanse visie: als mensen altijd op zoek zouden zijn naar manieren om hun doodsdrift uit te leven zouden ze gretig gebruik maken van elke gelegenheid daartoe, maar dit doen ze niet
* Agressie gaat niet altijd gepaard met destructieve verlangens/gevoelens
* Ook sociale en niet-sociale situationele factoren die agressie uitlokken on intensifiëren ( ≠ van binnenuit)
* Agressie leidt niet tot catharsis in de zin van vermindering van agressief gedrag en vermindering boze gevoelens na de uiting van de oorspronkelijke agressie

Bushman, 2002: deelnemers schrijven pleidooi voor of tegen abortus 🡪 zeer negatieve evaluatie door pseudodeelnemer, erna 3 condities:

* + Wraak-conditie: slaan op boksbal en denken aan pseudodeelnemer
	+ Afleiding-conditie: slaan op boksbal en denken aan hoe de oefening hun fitheid bevorderde
	+ Controle-conditie: enkele minuten wachten

Na conditie meting boze en blije gevoelens en agressief gedrag (= reactietijd-competitie taak: lawaaistoten intensiteit en duur kiezen

Resultaat:

* Beide condities meer boze gevoelens dan controle-conditie
* Deelnemers uit wraak-conditie meer agressief gedrag dan controle-conditie
* Deelnemers uit afleiding-conditie tussen resultaten van de andere condities

## De frustratie-agressie hypothese

* Dollard, Doob, Miller, Mowrer, Sears, 1939: mensen reageren agressief als ze er niet in slagen een begerenswaardig doel te bereiken 🡪 catharsis: afname frustratie door agressie waardoor neiging om zich verder agressief te gedragen vermindert
* Leidt frustratie wel tot agressie:
	+ Ja
	+ Neen: succes bij nastreven doel brengt soms agressie met zich mee
		- Voorbeeld 1: Dill en Anderson, 1995: origami-figuur leren vouwen met pseudodeelnemer, proefleider geeft te snelle instructies, pseudodeelnemer vraagt of het trager mag, 3 condities:
* Ongerechtvaardigde frustratie: “mijn vriend(in) wacht op mij”
* Gerechtvaardigde frustratie: “ruimte is geboekt door ander”
* Geen frustratie: geeft de uitleg trager

Deelnemers naar andere kamer voor invullen vragenlijsten (gevoelens van frustratie en agressie + evaluatie proefleider op mate van vriendelijkheid en geschiktheid als lesgever (= mate van competentie) + erna vouwen figuur

Resultaten:

* Frustratie condities: ongunstigere beoordeling competentie proefleider (ongeacht gerechtvaardigde ongerechtvaardigde)
* Ongerechtvaardigde frustratie: slechtere beoordeling vriendelijkheid dan gerechtvaardigde frustratie

Conclusie: louter gedwarsboomd worden bij het bereiken van een doel blijkt voldoende om agressief gedrag uit te lokken

* Voorbeeld 2: Muller, Bushman, Subra en Ceaux, 2012 studie 2: waarnemingscompetitie tegen pseudodeelnemer: aangeven of vorm een dollarteken is of niet, 2 condities:
	+ Verlies-conditie: Zelf: 65% juist, pseudodeelnemer: 80% juist
	+ Winst-conditie: Zelf: 65% juist, pseudodeelnemer: 50% juist

(Winnen = bereiken aanlokkelijk doel, verliezen = frustratie)

Vervolgens: reactiesnelheid-competitie met lawaaistoten

Resultaat: meer agressie bij winst-conditie dan verlies-conditie

Conclusie: mensen wier wens om te winnen gefrustreerd is, gedragen zich niet meer maar minder agressief dan mensen wier wens vervuld is

## Provocatie en agressie

Agressie = reactie op een niet door henzelf uitgelokte maar wel in hun nadeel vertoonde agressie door anderen 🡪 = opzettelijk toegebrachte schade

 = straf tegenover provocateur

### De perceptie van provocatie

* Handelende persoon moet eerste in staat zijn de provocatie te herkennen
	+ Perceptie zelf niks gedaan te hebben
	+ Perceptie van opzettelijke schade aangericht door andere
* Mensen gebruiken allerlei indicatoren om te bepalen of gedrag door anderen ‘met opzet’ vertoond is of niet 🡪 vb. Mensen beweren dat ze minder agressief zouden reageren tegen iemand die zich verontschuldigt dan tegenover iemand die dat niet doet ↔ praktijk: vaak niet duidelijk of het een ongeluk was of niet, dus als iemand zich zou verontschuldigen zou het slachtoffer sneller denken dat het toch met opzet was of uit nalatigheid 🡪 toegebrachte schade kan dan als provocatie ervaren worden 🡪 meer agressie

Zechmeister, Garcia, Romero en Vas, 2004:

* + taak uitvoeren en ‘slechter dan gemiddeld’ prestatie
	+ proefleidster ontdekt dat ze fout is en vraagt begeleidster resultaten te herinterpreteren
	+ deze zegt opnieuw hoe slecht hun prestatie is.
	+ Proefleidster komt terug en zegt:
		- Niets
		- tegen begeleidster dat ze een fout gemaakt heeft 🡪 begeleidster neemt negatieve feedback terug en excuseert zich
	+ proefleidster evalueren

twee manipulaties in experiment:

1. al dan niet leed ongedaan maken door negatieve feedback terug te nemen
2. verontschuldiging of geen verontschuldiging

effecten twee manipulaties:

1. ongedaan maken leed 🡪 geen invloed op evaluatie
2. excuses 🡪 negatievere evaluatie dan geen excuses
3. bijkomende meting: deelnemers gaven de proefleidster meer schuld als ze zich verontschuldigde dan als ze dit niet deed

### Provocatie en de waargenomen ernst van de schade

Vroeger: provocatie manipuleren door ‘opzettelijke schade’

Recent: bij manipulatie van de intentie wordt onbedoeld ook de waargenomen ernst van de schade gemanipuleerd 🡪 niet duidelijk in experimenten of de vastgestelde effecten op agressie veroorzaakt worden door de waargenomen intentie of door de waargenomen ernst

* Ames en Fiske, 2013, experiment 1: situatie waarin aandeelhouders een geringere winstuitkering krijgen dan gewoonlijk omdat de CEO een slechte investering had gedaan (belangrijk: alle deelnemers kregen te horen dat de werknemers echter niets wisten van de slechte investering 🡪 werknemers hadden geen weet van intentie: opzet of niet)
	+ Opzet-conditie: opzettelijk slechte investering
	+ Ongeluk-conditie: dacht dat het een goede investering zou zijn

AV: schatting leed werknemers

Resultaat: grotere schade aan werknemers bij opzet-conditie

Conclusie: intentioneel aangerichte schade werd als groter beoordeeld louter omdat ze intentioneel was

* Ames en Fiske, 2013, experiment 5: situatie waarin rivier opdroogt
	+ Opzet-conditie: persoon uit naburig dorp heeft de rivier met opzet omgeleid
	+ Ongeluk-conditie: natuurlijke oorzaken

Op computer lijst van 7 kostenposten met bijhorende schadebedragen te zien waarin elke post slechts 2 sec te zien is + deelnemers moeten goed kijken naar de bedragen op de kostenposten omdat ze het totale bedrag achteraf moeten schatten

Resultaat:

* + Opzet-conditie: overschatting totale schadebedrag
	+ Ongeluk-conditie: goede benadering totale schadebedrag

### Alleen agressie tegen de provocateur?

Gedachte: eigen agressie = straf voor agressie door anderen 🡪 impliceert: eigen agressie = enkel gericht tegen degene die zich eerst agressief heeft gedragen ↔ freudiaanse visie: ook verschuiving agressie naar secundair object mogelijk

Onderzoek: mensen reageren op provocatie door te reageren met agressie tegenover iemand anders = verplaatste agressie 🡪 vooral als het slachtoffer de agressor ook ietwat geprovoceerd heeft, maar zo licht dat deze provocatie op zich geen meetbare agressie zou uitlokken = ‘triggered misplaced aggression’

* Pedersen, Gonzales en Miller, 2000, experiment 1: elke sessie bestaat uit 2 studies
	+ - Tijdens eerste taak, anagrammentaak:
			* ½ deelnemers: vervelende muziek = provocatie
			* ½ deelnemers: aangename muziek = geen provocatie
	+ Na eerste taak:
		- Proefleidster zegt op beledigende manier dat ze het zeer slecht gedaan hebben = provocatie
		- Proefleidster zegt op neutrale wijze dat ze gemiddeld gepresteerd hebben = geen provocatie
	+ Tijdens tweede taak, lezing meerkeuzevragen:
		- ½ deelnemers: andere proefleidster leest de vragen snel voor, verspreekt zich enkele keren en toont 1 keer de verkeerde kaart = lichte provocatie
		- ½ deelnemers: andere proefleidster leest de vragen voor op goed tempo en verspreekt of vergist zich niet = geen provocatie
	+ Na tweede taak:
		- andere proefleidster zegt op neutrale manier dat ze niet erg goed gepresteerd hebben = lichte provocatie
		- andere proefleidster zegt op neutrale wijze dat ze gemiddeld gepresteerd hebben = geen provocatie
	+ Afloop: AV: beoordeling tweede proefleidster

Resultaat:

* Provocatie tijdens en na eerste taak: ongunstigere evaluatie tweede proefleidster enkel wanneer ze de deelnemers licht geprovoceerd had
* Geen provocatie tijdens en na eerste taak: gedrag van de tweede proefleidster heeft geen invloed op diens evaluatie, ook niet diens lichte provocatie

Conclusie onderzoekers: geen effect van provocatie (= agressie) tegenover iemand die zelf geen enkele provocatie heeft veroorzaakt

Conclusie leken (niet van onderzoekers): wie niets verkeerd doet, zal nooit het slachtoffer worden van verplaatste agressie

= voorbarige conclusie 🡪 in praktijk gebeurt dit wel + studies die omgekeerde effect aantonen + zelfs studies die aantonen dat verplaatste agressie afneemt na sociale provocatie

* Verzoening gegevens via meta-analyse: Marcus-Newhall, Pedersen, Carlson en Miller, 2000

Conclusie 1: hoe groter de ernst van de oorspronkelijke provocatie, hoe minder verplaatste agressie

Verklaring conclusie 1:

* + Bij zeer ernstige provocatie lijkt contrast tussen provocateur en onschuldige derde moreel zo hoogstaand dat deze minder agressief behandeld worden dan als ze niet geprovoceerd waren
	+ Bij niet zeer ernstige provocatie is contrast met provocateur niet zo groot en wordt de onschuldige derde dus niet minder agressief behandeld

Conclusie 2 : verplaatste agressie wordt sterker naarmate het slachtoffer op de provocateur lijkt

### Is de agressie proportioneel aan de provocatie?

Mate van agressie door provocatie afhankelijk van verschillende factoren: kenmerken provocateur, sociale en niet-sociale situationele factoren, impliciete beïnvloeding derden, enz

* Doob en Gross, 1968: provocatie autobestuurders + manipulatie status provocateur: hoge status vs. lage status (dure auto vs. goedkope auto)

Resultaat: sneller en vaker agressie tegen lage status dan hoge status

Deze studie werd voorgelegd aan studenten en er werd hen gevraagd hoe zij zouden reageren 🡪 resultaat: mannen zeiden dat ze sneller agressief zouden reageren tegen hoge status (geen significant verschil bij vrouwen)

* Deaux, 1971: replicatie voorgaand onderzoek + manipulatie geslacht provocerende chauffeur

Resultaat: 52% toetert op mannelijke provocateur ↔ 71% toert op vrouwelijke provocateur + vrouwen toeteren minder dan mannen, maar beiden toeteren ze vaker naar een vrouw dan naar een man

### Voelen we ons beter na een agressieve reactie op provocatie?

* Carlsmith et al., 2008, experiment 3: provocatie = schending sociale norm
	+ Elke deelnemer krijgt bij begin proef 1 dollar en moet die gedurende 8 testbeurten gedeeltelijk of volledig inzetten in een pot, na elke ronde wordt de pot vermeerderd met 40% interest en herverdeeld + spelen met 3 andere ‘virtuele’ deelnemers
		- 2/3: coöperatief in eerste ronde (= volledige inzet) en erna ‘tit-for-that’ patroon (= evenveel inzet als deelnemer in eerste ronde)
		- 1/3: profiteur: in eerste ronde 50 cent bijdragen + sms aan deelnemer veel bij te dragen
	+ Na elke ronde feedback over wie wat had bijgedragen en overzicht winst
		- Profiteur wint 4.41 dollar
		- Deelnemer wint 1.89 dollar
	+ 5 condities:
		1. Bestrafferconditie: profiteur straffen door anoniem punten af te trekken en lot had beslist dat deelnemer mocht straffen (11/15 straft profiteur)
		2. Getuige –conditie: profiteur gestraft door pseudodeelnemer met 1.65 dollar
		3. Controleconditie: geen straf mogelijk
		4. Inbeelding bestraffer-conditie van 1.65 dollar straf
		5. Inbeelding getuige conditie van 1.65 dollar straf
	+ Aangeven mate van drie positieve en drie negatieve emoties
	+ Na 10 minuten nog eens beoordeling emoties
	+ Na sessie: vraag of ze zich anders zouden gevoeld hebben als ze i.p.v. bestraffer getuige van de bestraffing waren en omgekeerd

Resultaat:

* Slechter gevoel na straf uitdelen dan er getuige van zijn of er niets van te weten
* Deelnemers waren zich niet bewust van dit ongunstig effect: bij inbeelding straf geven zouden de deelnemer zich even goed voelen als bij inbeelding getuige zijn van bestraffing + bij inbeelding getuige zijn van bestraffing zouden de deelnemers zich beter voelen als ze zelf de straf zouden uitdelen
* (interpretatie scores tweede beoordeling) na straf uitdelen meer bezig met profiteur dan na getuige zijn van bestraffing en dan na van geen straf te weten
* Deelnemers waren zich niet bewust van dit ongunstig effect: bij inbeelding straf geven zouden de deelnemers minder bezig zijn met de profiteur dan bij inbeelding getuige zijn
* Na mediatie-analyse: effect van straf uitdelen op affect wordt gemedieerd door de gedachten aan de dader + effect van straf uitdelen op gedachten aan de dader wordt gemedieerd door affect

Conclusie: vicieuze cirkel: gedachten aan de dader die voorvloeien uit het geven van straf voeden negatieve gevoelens, die op hun beurt gedachten aan de dader voeden

## Agressie, macht en onmacht

Nuttin en hoorens, 2008: agressie heeft mogelijk te maken met de problematiek van macht en onmacht 🡪 agressie geeft waarschijnlijk het gevoel van macht en voor wie onder machtsverlies lijdt kan zich daarom agressief gedragen + is de via agressie verkregen ervaring van macht (= de perceptie dat de agressie ‘aankomt’ bij het slachtoffer) bovendien nog meer versterkend

### Oncontroleerbare aversieve prikkels doen agressie toenemen

Donnerstein en Wilson, 1976 studie 2: deelnemers moeten tekst schrijven met vraag of Nixon vergiffenis moet krijgen voor het watergateschandaal + evaluatie andere pseudodeelnemer. Terwijl de pseudodeelnemer deze evaluatie voorbereidt maken wiskundige berekeningen in

* twee condities
* Lawaaistoten via hoofdtelefoon
	+ ½ deelnemers krijgt subjectieve macht over einde lawaai
	+ ½ deelnemers krijgt geen subjectieve macht
* Hoofdtelefoon voor blokkeren omgevingsgeluiden
* Evaluatieprocedure (elektrodes aan vingers) manipulatie provocatie
* Provocatie: 9 schokken en zeer slechte commentaar
* Geen provocatie: 1 schok en zeer positieve commentaar
* Vervolg studie: pseudodeelnemer moet woordassociaties leren en wordt bestraft door pseudodeelnemer door schok met zelfgekozen intensiteit (altijd 18 fout en 8 juist)

Resultaat:

* Provocatie
	+ hogere intensiteit schokken dan bij geen-provocatie
	+ versterking agressie door lawaai enkel indien ze geen subjectieve controle hadden
* Geen provocatie: geen verschil in schokintensiteit tussen lawaaistoten of geen lawaaistoten

### Reduceert subjectieve macht over aversieve prikkels de door uitsluiting veroorzaakte agressie?

* Warburton, Williams en Cairns, 2005: rol van subjectieve macht
	+ 1 deelnemer en 2 pseudodeelnemers na invullen vragenlijst wachten in stilte + manipulatie sociale uitsluiting:
		- Uitsluitingsconditie: deelnemer krijgt bal maar 3 keer, erna spelen de andere twee enkel met elkaar
		- Niet-uitsluitingsconditie: deelnemer krijgt bal even vaak als anderen
	+ Blootstelling in andere ruimte aan harde aversieve lawaaistoten
		- ½ onvoorspelbare en oncontroleerbare lawaaistoten
		- ½ kon bepalen wanneer de volgende stoot kwam door druk op knop
	+ Smaaktest: beoordelen crackers
	+ ‘hot sauce’ procedure: hoeveelheid vies sausmonster voor deelnemer na hen

AV: hoeveelheid saus

Resultaat: uitsluitingsconditie + oncontroleerbaar lawaai: grotere hoeveelheid saus dan niet-uitgesloten deelnemers of uitgesloten deelnemers die controleerbare lawaaistoten gekregen hebben

Conclusie: wie én onmacht over het lawaai én sociale uitsluiting heeft ervaren gedraagt zich agressiever dan wie slechts één van deze ervaringen heeft meegemaakt 🡪 ervaring van macht elimineert de agressie die door uitsluiting veroorzaakt wordt

* Meta-analyse Gerber en Wheeler, 2009: agressie als reactie op sociale uitsluiting kan worden opgevat als machtsherstel 🡪 sociale uitsluiting heeft een matig negatief effect op de gerapporteerde stemming en zelfwaardering en bevordert gedragingen waaruit blijkt dat de uitgeslotene de controle over de situatie probeert te herwinnen

### Onmacht maakt vijandige humor leuk

Vijandige grappen: grappen met negatieve boodschappen over medemens die niet in serieuze vorm durven geuit worden

* Weinstein, Hodgins en Ostvik-White, 2011:
	+ Priming met autonomie of priming met externe controle over eigen gedrag
	+ Beoordeling 8 grappige clips (4 vijandige humor, 4 niet-vijandige humor) + notering hoe vaak ze hardop lachen

Resultaat:

* + interactie van humor en priming
	+ autonomie priming: niet-vijandige grappen > vijandige grappen
	+ externe controle priming: vijandige grappen > niet-vijandige grappen
* Weinstein et al., 2011, experiment 4: zelfde patroon bij grappen lezen?

(Vorige procedure + extra basislijnconditie: geen priming autonomie of externe controle)

Resultaat:

* + Priming ≠ effect op waardering niet-vijandige humor
	+ Priming = effect op waardering vijandige humor
		- Autonomie: minder waardering vijandige humor dan controleconditie
		- Externe controle: meer waardering vijandige humor dan controleconditie

Conclusie: mensen vinden niet-vijandige grappen leuker dan vijandige grappen, tenzij ze net hebben gedacht aan hoezeer hun gedrag extern gecontroleerd worden. Dan doet zich het omgekeerde patroon voor.

## Het ‘General Aggression Model’ en computerspelen

Anderson et al. 2002, 2004

### Kernmechanismes in het G.A.M.

* Persoonsgebonden en situationele factoren kunnen via drie processen agressie uitlokken/intensifiëren:
1. Activeren agressieve gedachten 🡪 ambigue situaties meer interpreteren in agressieve termen
2. Opwekken/intensifiëren agressie-gerelateerde affectieve toestanden
3. Verhogen fysiologisch arousal

Elke factor die agressieve gedachten meer of minder toegankelijk maakt, arousal verhoogt of verlaagt, of agressieve-gerelateerde gevoelens doet toe- of afnemen, kan agressie doen toe- of afnemen + elke factor ‘van nature’ hebben of d.m.v. eerder leerproces

* Proces: situatie 🡪primary appraisal (= 1e interpretatie) 🡪 secondary appraisal (= verder bezinning over eerste interpretatie) 🡪 overte gedrag

Bij secondary appraisal kan instrumentele conditionering een rol spelen: heeft het individu geleerd dat agressie beloond of bestraft wordt , zal hij/zij deze kennis toepassen bij de afweging van mogelijke reacties

* Factor kan via meerdere wegen zijn invloed doen gelden
* Model goed om 4 redenen buiten voorzien categorieën waarin determinanten van agressie geclassificeerd kunnen worden:
	1. Incorporeren schijnbaar tegenstrijdige invloeden op agressie 🡪 verklaren waarom zowel winst als verlies in een wedstrijd soms agressie-verhogend kunnen werken
	2. Effecten van situationele factoren verklaren die anders lastig te verklaren zijn: wapeneffect = toename agressie door zien wapen: verklaring: associatie wapen met agressie 🡪 waarneming wapen activeert agressieve gedachten
	3. Verklaren waarom agressie de neiging heeft om toe te nemen nadat het eenmaal in gang gezet is: agressie 🡪 toename arousal en negatieve gedachten/gevoelens 🡪 agressie (vicieuze cirkel)
	4. Aan iedere route van determinant naar agressie zijn specifieke predicties verbonden over de richting van de te verwachten invloed van omstandigheden: factor die agressie verhoogt zal agressie verhogen in situaties waarin agressieve responsen dominant zijn + een factor die de toegankelijkheid van agresieve gedachten verhoogt zal vooral agressie verhogen in ambigue situaties waarvan de interpretatie mee afhangt van de gedachten van de potentiële agressor 🡪 model inspireert strategieën om van een ‘nieuwe’ determinant te toetsen langs welke route hij vermoedelijk invloed uitoefent

### Gewelddadige computerspellen: inleidende opmerkingen

Vroeger: vooral verbale agressie 🡪 minder ethisch problematisch

Nu: meer fysieke agressie 🡪 grotere ecologische validiteit

* Weerlegging enkele kritieken
	+ “Er zijn talloze andere dingen die veel meer agressie uitlokken dan gewelddadige spellen”: experimenten toetsen of de OV een effect heeft op de AV en niet of het OV de sterkste van alle mogelijke determinanten is
	+ “Er zijn veel mensen die gewelddadige spellen spelen en geen massamoordenaars worden”: er zijn even goed gematigde vormen van agressie maatschappelijk relevant en niet enkel de extreme fysieke agressie
	+ “Volwassenen kennen echt wel het verschil tussen de virtuele en echte wereld”: dus enige manier waarop gewelddadige spellen tot agressie kunnen leiden: iemand denkt dat in het spel vertoonde gedrag = ook in ‘real life’ toelaatbaar, maar agressie kan echter lang verschillende routes tot stand komen (G.A.M.)
	+ “Psychologen moeten niet voorschrijven hoe mensen hun vrije tijd besteden”: dit advies komt niet direct uit de resultaten van onderzoek rond agressie en computerspellen, ookal wordt die factor blootgelegd in onderzoek 🡪 het is altijd mogelijk dat dezelfde factor die agressie doe toenemen, tegelijk andere en wel sociale wenselijke gevolgen heeft, of dat eventuele alternatieven van vrijetijd besteding nog meer agressie uitlokken dan agressieve spellen

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

* Anderson en Dill, 2000 studie 2: affecten van agressieve computerspellen op agressieve gedachten, gevoelens en gedragingen

Sessie 1:

* + Spelen agressief of niet-agressief spel voor 15 min
	+ Affectmeting
	+ Opnieuw spelen spel voor 15 min
	+ Meting agressieve gedachten: zo snel mogelijk reeks agressie-gerelateerde of niet-agressie-gerelateerde woorden lezen. (uit onderzoek gebleken dat info sneller verwerkt wordt als deze te maken heeft met een onderwerp waar ze net aan dachten): AV: per deelnemer meten verschilscore leessnelheid agressieve en niet-agressieve woorden

Sessie 2:

* + Opnieuw spelen spel voor 15 min
	+ Meting agressie: reactiesnelheid-competitie met pseudodeelnemer 🡪 om het snelst op knop drukken bij horen geluidstoon 🡪 winnaar mag schok toedienen aan verliezer met eigen keuze duur en intensiteit

Resultaat:

* + Geen effect van soort spel op gerapporteerde gevoelens
	+ Na agressief spel wel meer agressieve gedachten en keuze langere lawaaistoten (niet meer intense) dan na niet-agressief spel

Mediatie-analyse: effect van spel op agressie wordt gemedieerd door het effect op de toegankelijkheid van agressieve gedachten

Conclusie: agressief computerspel kan agressie uitlokken via een toename van agressieve gedachten

Verklaring sommige onderzoekers: agressieve gedachten leiden er meer specifiek toe dat mensen agressie verwachten van anderen en daarop anticiperen door zich ook agressief te gedragen

* Hasan, Bègue, Scharkow en Bushman, 2013:
	+ Drie dagen lang 20 min per dag een agressief spel of niet-agressief spel spelen
	+ Ambigue situatie + verhaal afmaken door 20 dingen op te lijsten die het hoofdpersonage zou kunnen doen, zeggen of voelen
	+ Reactietijdcompetitie

Resultaat: agressief spel 🡪 vanaf dag 1 al meer agressieve gedachten en meer openlijk agressief gedrag dan niet-agressief spel + toename verschil in 2 volgende dagen

Conclusie: agressieve gedachten mediëren het effect van een agressief spel op agressief gedrag

* Vervolgonderzoek: gewelddadige computerspellen kunnen ook arousal en agressie-gerelateerde gevoelens uitlokken
	+ maakt niet uit of de speler 1e-persoon of 3e-persoon
	+ maakt niet uit of de speler de held of schurk is
	+ effect zowel bij volwassenen als kinderen
	+ effect ≠ kortstondig

### Maar ik voel me helemaal niet agressief!

* = bewering 🡪 zelfbeschrijving heeft een instrumentele waarde: abeweren dat een activiteit nefaste gevolgen heeft voor anderen leidt tot meer sociale straffen en tot minder sociale versterkers dan beweren dat deze activiteit onschadelijk is
* Soms kan agressie speler ook verhoogd worden zonder dat deze dat merkt 🡪 vb. visie dat catharsis klopt en dus agressie uitleven helpt of dat mensen zich nog agressiever zouden gedragen indien ze geen agressieve computerspellen zouden spelen
* Ook mogelijk dat de invloed tot stand komt via een route die niet toegankelijk is voor introspectie 🡪als gewelddadige spellen agressieve gedachten cognitief toegankelijker maken, waardoor iemand ambigue situaties gemakkelijker in agressieve zin interpreteert, zal die persoon daar minder bewust van zijn (meer bewust wanneer ook arousal en vijandige gevoelens verhogen)
* Ander mechanisme niet in G.A.M.: door vergelijkingsprocessen lijken ‘alledaagse’ vormen van agressie onschuldig 🡪 tegenover mensen vermoorden op gruwelijke wijzen in een virtuele wereld lijkt wat roddelen, iemand beledigen of ‘per ongeluk’ een por geven onschuldig 🡪 door contrastwerking kunnen mensen deze matigere uitingen van agressie meer vertonen zonder de bedoeling agressief te zijn
	+ Dit mechanisme = onderzocht door Greitemeyer, 2014, experiment 1:
		- spelen gewelddadig spel of niet-gewelddadig spel voor 15 min
		- beoordeling mate van agressie van verbale/fysieke agressieve gedragingen
			* ½ deelnemers voorstellen dat ze de gedragingen zelf vertonen
			* ½ deelnemers voorstellen dat iemand anders de gedragingen vertoont

Resultaat:

* bij inbeelding dat ze de gedragingen zelf vertonen vonden de deelnemers deze minder agressief na het spelen van een agressief spel dan na het spelen van een niet-agressief spel
* bij inbeelding dat iemand anders de gedragingen vertoont vonden de deelnemers deze niet minder agressief na het spelen van een agressief spel dan na het spelen van een niet-agressief spel

Conclusie: minder agressief vinden van gedrag onder invloed van een agressief spel blijft in dit onderzoek beperkt tot eigen gedrag

Andere studies: evidentie dat gewelddadige spellen de gevoeligheid voor het lijden van anderen verminderen, ongeacht of het lijden betreft dat mensen anderen zelf aandoen of dat buiten hen om tot stand komt

* Greitemeyer, 2014, experiment 2:
* spelen gewelddadig of niet-gewelddadig spel voor 15 min
* beoordeling mate van agressie van agressieve gedragingen (enkel vanuit het perspectief dat ze zelf die gedragingen vertonen)
* ‘hot sauce procedure’

Resultaat:

* deelnemers vinden gedragingen minder agressief na spelen gewelddadig spel
* na gewelddadig spel: meer saus voor volgende deelnemer (20.34 ml) dan na niet-gewelddadig spel (8.33 ml)

Mediatie-analyse: effect op agressie komt tot stand via het effect op de waargenomen agressiviteit van de (andere) agressieve gedragingen

Conclusie: een gewelddadig spel spelen maakt dat deelnemers allerlei gedragingen minder agressief vinden, waardoor ze zich agressiever gedragen

# Altruïstisch gedrag

## De definitie

= niet louter reactief gedrag dat vertoont wordt uitsluitend met de bedoeling om de situatie van anderen appetitiever te maken

## Methodologie van onderzoek

Sociale norm te promotie altruïsme 🡪 onderzoeken zo inkleden dat de deelnemers niet beseffen dat dat aspect van hun gedrag geobserveerd wordt

Goede meting: moeilijkheidsgraad bepalen van een taak die iemand anders zal moeten doen waarbij men weet dat die ander daar geld of een andere beloning mee kan verdienen

## De ‘altruïstische intentie’ en de beoordeling van gedrag

Rekening houden met het feit dat door het bestaan van de sociale norm mensen zich soms schijnbaar altruïstisch gedragen terwijl ze heel andere doelstellingen nastreven dan het bevorderen van de situatie van de anderen

* Newman en Cain, 2014 studie 1: beoordelen man die het hart van een vrouw wou winnen door vrijwilligerswerk te doen ofwel in een daklozencentrum ofwel in een koffiebar. Metingen: hoe ethisch en moreel is zijn gedrag, gedrag goed- of afkeuren en hoezeer draagt het gedrag bij aan een betere wereld

Hypothesen: helpen in daklozencentrum is moreel hoogstaander

Resultaat: helpen in daklozencentrum minder moreel hoogstaand dan helpen in koffiebar (4,7 ↔ 5,6) en dit draagt niet significant meer bij aan een betere wereld (6,3 ↔ 5,9)

* Vervolgonderzoek: liever minder geld bijeenbrengen voor een goed doel als niemand daar persoonlijk profijt uit haalt, dan een groter bedrag bijeenbrengen waarbij iemand wel profijt haalt, ookal is zo het absolute bedrag dat naar het goede doel gaat groter.

MAAR wanneer geld bijeenzoeken voor investeerders in een bedrijf dan wel liever groot bedrag en de bijkomende profijt

Conclusie: de gedachte dat iemand winst maakt op de kap van een goed doel was de reden voor hun keuze dan ‘iemand zijn winst misgunnen’

## Waarom helpen mensen?

Evolutionaire psychologie: vooral altruïstisch gedrag door bijdrage aan overleving genen.

* + Overleving soort: elkaar helpen
	+ Overleving eigen genen: zichzelf helpen, mensen helpen met dezelfde genen

= minder goed in staat om de situationele determinanten te verklaren

### Versterkers en straffen voor helpen gedrag

Visie: mensen zijn meer geneigd iemand te helpen als ze verwachten dat die overwegend gunstige gevolgen zal hebben voor zichzelf en als ze niet verwachten dat het overwegend ongunstige gevolgen zal hebben voor zichzelf 🡪 deze verwachtingen ontwikkeld door eerdere leerprocessen (instrumentele conditionering en propositioneel leren): ervaringen met beloningen en kosten van wel of niet helpen, die van sociale of niet-sociale aard kunnen zijn.

* + Versterkers voor helpen: ‘zelf geholpen worden’, bewondering, afname kritiek, prettig gevoel, afname schuldgevoel/spanning
	+ Straffen voor helpen: rancuneus gevoel wanneer er geprofiteerd wordt van je hulp
	+ Straffen voor niet-helpen: sociale afkeuring, niet geholpen worden, afname bewondering, toename kritiek, rancuneus gevoel

🡪 Afweging straffen en versterkers van helpen of niet-helpen

* Onderzoek over hoe altruïstisch gedrag zijn eigen versterkers met zich meebrengt: Dunn, Aknin en Norton, 2008: ochtend: mate van geluk aangeven 🡪 5 of 20 dollar ofwel uitgeven aan zichzelf, ofwel aan anderen 🡪 avond: mate van geluk aangeven

Resultaat:

* + geld aan anderen 🡪 meer gelukkig in de avond dan in de ochtend
	+ geld aan zichzelf 🡪 geen verandering in mate van geluk

Conclusie: puur het geven aan anderen maakt gelukkig

* Zou het kunnen dat mensen niet ‘van nature’ genieten van het geven aan anderen, maar dit leren door associatie met sociale versterkers? = onwaarschijnlijk

Aknin, Hamlin en Dunn, 2012: kinderen van 2 jaar krijgen samen met 3 poppen elk een snoepje en mogen dit opeten, vervolgens kreeg het kind 4 snoepjes om eerlijk te verdelen, dan testfase ontmoeting aapje en ontvangst 8 snoepjes met 3 condities:

* + Onderzoeker vond snoepje en gaf dit aan aapje
	+ Onderzoeker vond snoepje, gaf dit aan kind om te geven aan aapje
	+ Onderzoeker vroeg kind om van de 8 snoepjes één aan aapje te geven

Resultaat:

* Kinderen waren significant blijere als ze zelf gevonden snoepje mochten geven
* Kinderen waren nog eens blijer als ze een eigen snoepje mochten geven

Conclusie: iets geven van zichzelf maakt 2-jarige kinderen al blij

### Van onderzoek over het aantal getuigen in noodsituaties naar een beslissingsmodel van hulpverlening

**KORT OVERZICHT VAN ONDERZOEK OVER ‘BYSTANDER EFFECT’**

Darley en Latané, 1968 experiment 1: elke deelnemer in aparte cel en via intercom systeem verbonden met andere pseudodeelnemer(s), 4 condities:

* + Één pseudodeelnemer; de epilepsiepatiënt ( = geen getuigen)
	+ Twee pseudodeelnemers; één echte, één epilepsiepatiënt ( = 1 getuige)
	+ 5 pseudodeelnemers; 4 echte, één epilepsiepatiënt ( = 4 getuigen)
	+ 5 pseudodeelnemers, waarvan de epilepsiepatiënt zich voorstelt aan de deelnemer

Epilepsiepatiënt krijgt aanval en roept 2 minuten om hulp 🡪 AV: hoeveel deelnemers helpen + hoelang duurt het vooraleer ze helpen (vanaf hulpkreten tot uit eigen cel gaan)

Resultaat:

* + Geen getuigen: 85 % helpt tijdens de aanval, 15% helpt in de 3e min
	+ Één getuige: 62% helpt tijdens de aanval, 13% helpt in de 3e min
	+ 4 getuigen: 31% helpt tijden de aanval, 31% helpt in de 3e min
	+ 4 getuigen en kennismaking: 85% helpt, 15% helpt in de 3e min
	+ Stijgende latentietijd bij stijgend aantal getuigen

Conclusie: hoe meer getuigen, hoe minder kans op hulp en hoe langer het duurt

Interviews na onderzoek: Geen hulp geboden 🡪 ‘Diffusie van verantwoordelijkheid’ = denken dat anderen verantwoordelijkheid zullen nemen ≠ gedeelde verantwoordelijkheid

Simpele kennismaking 🡪 verantwoordelijkheid niet zo gemakkelijk af te wentelen 🡪 sneller helpen = neutralisatie effect van de aanwezigheid van anderen.

Stappenproces in de beslissingen om te helpen in noodsituaties (1):

Noodsituatie 🡪 zich verantwoordelijk achten 🡪 beslissing te helpen

Latané en Darley, 1968 rookexperiment: ‘onderzoek over problemen van het leven’: terwijl ze een vragenlijst invullen komt er gedurende 6 min rook in de kamer in condities:

* + Alleen ( = geen getuigen)
	+ Twee pseudodeelnemers die niets doen ( = twee getuigen)
	+ Twee andere onbekende deelnemers ( = twee getuigen)

AV: hoeveel deelnemers verlaten de kamer binnen 6 min, latentietijd ( = tijd tussen opmerken rook en verlaten kamer), mediaantijd voor opmerken van rook

Resultaat:

* + Alleen: 75% verlaat de kamer binnen 6 min, latentietijd = 2 min, mediaantijd in 63% van de gevallen = binnen 5 sec

Mediaantijd in 26% van de gevallen = binnen 5 sec

* + Twee pseudodeelnemers die niets doen: 10%
	+ Twee andere onbekende deelnemers: 38% (↔ 98%)

Conclusie: hoe meer getuigen, hoe minder vaak en later de rook gemeld werd

Opmerking: deze scores vergelijken met theoretische proportie (uitgaand van 75% alleen)

Uit zelfbeschrijvingen: anderen helpen niet 🡪 geen interpretatie noodsituatie

2 processen verantwoordelijk voor invloed aantal getuigen op helpen (‘bystander effect’):

* + Diffusie van verantwoordelijkheid: als noodsituatie duidelijk is en als individu veronderstelt dat anderen zullen helpen
	+ Impliciete sociale invloed: als noodsituatie ambigu is dus geen duidelijke interpretatie als noodsituatie en als er geen diffusie van verantwoordelijkheid mogelijk is (vb. bij brand ben je zelf in nood en ben je dus zelf verantwoordelijk voor je veiligheid of bij waarneming dat de anderen niets doen)

Dus twee beperkingen in dit onderzoek: geen duidelijke interpretatie als noodgeval + getuigen kunnen zelf slachtoffer worden van het ongeval



Stappenproces in de beslissingen om te helpen in noodsituaties (2):

Situatie opmerken 🡪 situatie interpreteren als noodsituatie 🡪 zich verantwoordelijk achten 🡪 beslissing te helpen

Latané en Rodin, 1969 ‘gevallen vrouw’ experiment: geen beperkingen zoals in voorgaand onderzoek: duidelijk noodgeval en deelnemers konden zelf geen slachtoffer worden: proefleidster valt van de ladder achter wand en roept 1 min om hulp, AV: hoe vaak hulp + latentietijd (= hoelang duurt het vooraleer de deelnemer opstaat)

4 condities:

* + Alleen ( = geen getuigen)
	+ Één pseudodeelnemer
	+ Één echte deelnemer
		- Onbekend
		- Vriend

Resultaat:

* Alleen: 70% hulp
* Één pseudodeelnemer: 7% hulp
* Één echte deelnemer
	+ Onbekend: 40% hulp, latentietijd = meerdere min

( ↔ theoretische groep: 91% hulp)

* + Vriend: 70% hulp, latentietijd = 36 sec

Waarom zo weinig hulp: ‘wisten niet dat het een noodgeval was’, ‘dachten dat iemand anders ging helpen’, ‘wilden vrouw niet in verlegenheid brengen’

Conclusie: iemand moet eerst weten hoe hij/zij moet helpen alvorens hij/zij kan helpen



Stappenproces in de beslissingen om te helpen in noodsituaties (3): volledig model

Situatie opmerken 🡪 situatie interpreteren als noodsituatie 🡪 zich verantwoordelijk achten 🡪 zichzelf bekwaam achten om te helpen 🡪 beslissing te helpen

* ‘bystander effect’ ook aangetoond in noodsituaties waarbij iemand het slachtoffer werd van een misdrijf door iemand anders: Blair, Thompson en Wuensch, 2005: vraag van fictieve student om URL van unief bib te bezorgen aan:
	+ ‘deelnemer’ en andere fictieve student
	+ ‘deelnemer’ en 14 andere fictieve studenten
	+ ‘deelnemer’ en 49 andere fictieve studenten

AV: hoeveel antwoorden niet, hoeveel reageren zonder antwoord, hoeveel reageren met antwoord, hoeveel reageren met spontaan extra info

Resultaat:

* + ‘deelnemer’ en andere fictieve student:
		- Antwoord: 35%
		- Geen antwoord: 65%
	+ ‘deelnemer’ en 14 andere fictieve studenten
		- Antwoord: 11%
		- Geen antwoord: 89%
	+ ‘deelnemer’ en 49 andere fictieve studenten
		- Antwoord: 12%
		- Geen antwoord: 88%

Conclusie: kans op antwoord groter bij minder mensen + ‘bystander effect’ treedt al op bij virtuele omstanders

* Grenzen aan ‘bystander effect’: Checkroun en Brauer, 2002 studie 2: wanneer mensen zich persoonlijk benadeeld voelen minder ‘bystander effect’ dan wanneer ze dit niet doen

**KRITISCHE BEDENKINGEN BIJ HET MODEL VAN LATANE EN DARLEY**

Grootste probleem: geen experimentele toetsing: enige empirische basis waren zelfbeschrijvingen: deze kunnen gelogen maar geloofwaardig zijn of gewoon ongeloofwaardig (vb. gevallen vrouw en hulpkreten ≠ noodsituatie, in diefstalexperiment verklaren niets gezien te hebben maar op de opnames is te zien dat ze het wel gezien hebben)

**EXPERIMENTEN DIE WEL IETS ZEGGEN OVER DE WAARDE (OF HET GEBREK DAARAAN) VAN HET MODEL**

* Ross, 1971: 2 situaties: rook of gevallen medewerker in 3 condities: ofwel alleen ofwel samen met 2 niet-reagerende pseudodeelnemers; 2 volwassenen of 2 kinderen. In de conditie met 2 kinderen zou er eigenlijk geen diffusie van verantwoordelijkheid mogen optreden en zou de deelnemer zich extra verantwoordelijk moeten voelen.

Resultaat:

* + Minder kans op hulp bij 2 volwassen dan alleen
	+ Minder kans op hulp bij 2 kinderen dan alleen (kleiner effect als bij volwassenen)
* Garcia, Weaver, Moskowitz en Darley, 2002 experiment 3: ook ‘bystander effect’ als de deelnemers gedrag van getuigen niet konden observeren, maar wel wisten dat ze niet hielpen?: via ‘priming’: activeren van in het geheugen opgeslagen kennis door aanbieding prikkel die met die kennis geassocieerd is en het daarop volgend gedrag beïnvloedt. (Vb. priming agressie: gedrag zal meer agressief genoemd worden dan assertief)

Experiment: deelnemers ‘primen’ met gedachten aan een groep zodat dat voldoende is om altruïstisch gedrag te verminderen: etentje voorstellen in 3 condities:

* + 1 vriend(in)
	+ 10 vriend(inn)
	+ Controlegroep: geen etentje

‘in andere ruimte onderzoek maar te weinig deelnemers hebben’ 🡪 meedoen en hoelang?

Resultaat:

* + Geen etentje: 3.8 min
	+ 1 vriend(in): 4.9 min
	+ 10 vriend(inn)en: 2.3 min

Conclusie onderzoekers: diffusie van verantwoordelijkheid treedt al op wanneer mensen zich de aanwezigheid van anderen inbeelden

Kritiek: diffusie van verantwoordelijkheid kan niet optreden, aangezien de anderen denkbeeldig waren en dus zeker niet konden helpen

**KRITISCHE BEDENKINGEN BIJ EXPERIMENTEN OVER HULPVERLENING IN NOODSITUATIES**

* In onderzoek: ‘helpen’ = diegene helpen die de onderzoekers in gedachten hebben en ‘niet-helpen’ = alle overige activiteiten

In werkelijkheid: andere activiteiten kunnen ook iemand helpen, maar zij het dan iemand anders dan degene die de onderzoekers in gedachten hadden. (vb. gevallen vrouw experiment: invullen vragenlijst beloofd aan onderzoeker, bij noodsituatie keuze tussen helpen slachtoffer of helpen onderzoeker door belofte te houden)

* Alternatieve vraag stellen: “wat verandert er bij iemand als hij/zij niet samen met andere getuige is van een noodgeval is, maar als enige?” i.p.v. “wat verandert er bij iemand als hij/zij niet de enige getuige is, maar als er andere getuigen bijkomen?”

### Van General ‘Aggression Model’ naar het ‘General Learning Model’

Onderzoek toont aan dat prosociale media-effecten kunnen optreden 🡪 zinvol om deze effecten te beschrijven met dezelfde mechanismes gebruikt bij agressieve media-effecten zoals gedachten, gevoelens, arousal en overwegingen die ‘secondary appraisal’ beïnvloeden 🡪 ‘General Aggression Model’: hoe kan iemand onder invloed van allerlei factoren leren om een bepaald gedrag, agressief of altruïstisch, te vertonen (Buckley en Anderson, 2006)

### Altruïsme als het uitoefen van macht

* Altruïsme = sociale macht 🡪 grijpt in in welbevinden andere(n) (ook het weigeren ervan = macht)

Een verzoek om hulp kan bij de handelende persoon als een bedreiging zijn:

* + Klein: als hulpvrager erkent dat de beslissing om te helpen bij hem/haar ligt
	+ Groot: als hulpvrager erkent dat de beslissing om te helpen niet bij hem/haar ligt (vb. op een dwingende manier gevraagd, grote inspanning handelende persoon) 🡪verzoek inwilligen = verlies van sociale en/of autosociale macht 🡪 reactanties: kans op altruïsme verkleint
* Aknin, Dunn, Whillans, Grabt en Norton, 2013: liever hulp aan identificeerbare enkeling of hulpmiddelen dan aan abstract beschreven ‘goed doel’: door het waarneembare effect krijgt die persoon door zijn altruïstisch gedrag een gevoel van macht.
* Weinstein en Ryan, 2010: door eigen keuze welk doel is (= keuzevrijheid) stijgt deintrinsieke beloning (bevredigend gevoel van macht) 🡪 niet het geven op zich is prettig, maar wel het vrijwillig gekozen geven

# Sociale vergelijking

Leon Festinger: De sociale vergelijkingstheorie, Festinger, 1950, 1954.

Verklaren van:

* Waarom mensen bij het vormen en bijsturen van hun meningen en bij het beoordelen van hun vaardigheden vaak beïnvloed worden door de meningen en vaardigheden die zijn bij anderen waarnemen
* Sociale beïnvloeding op vlak van emoties, perceptie van lichamelijke gewaarwordingen
* Beoordeling karaktertrekken
* Evaluatie kwaliteit relaties, professionele en academische succes
* Evaluatie financiële welvaart
* Evaluatie levensgeluk

## De sociale vergelijkingstheorie, geformuleerd door Festinger

* Uitgangspunt: mensen hebben behoefte om hun meningen en vaardigheden te evalueren
* Eerst: meningen en vaardigheden toetsen aan ‘de objectieve werkelijkheid’)

↔ = soms niet mogelijk of onwenselijk: in theorie mogelijk, maar geen goede criteriumtaak mogelijk ( vb. iemand is intelligent als hij moeilijke taken kan maken 🡪 wat is moeilijk?) of wel toetsbaar aan werkelijkheid met psychologisch zo kostbaar waardoor niet beginnen aan toetsing. ( vb. lamp is breekbaar? Kan makkelijk getoetst worden, maar dan bestaat de mogelijkheid dat hij erna stuk is)

* Vervolgens: geen objectieve of niet-sociale middelen beschikbaar om tot evaluatie te komen of evaluatie is te kostbaar 🡪 sociale vergelijking: evaluatie eigen meningen en vaardigheden door vergelijking met anderen (= altijd ‘tweede keuze’)
	+ Vermeende verschil tussen eigen mening/vaardigheid en andere neemt toe 🡪 neiging om zich met die specifieke andere te vergelijken neemt af
	+ Meerdere potentiële vergelijkingspartners 🡪 degene kiezen wiens meningen/vaardigheden het meest lijken op die van hem/haar:
		- Implicatie 1: meer aangetrokken tot situaties waarin gelijkaardige anderen aanwezig zijn dan waarin ‘heel anderen’ aanwezig zijn
		- Implicatie 2: sociale vergelijking in 2 stappen:
			1. Lijkt de vergelijkingsandere voldoende op zichzelf
			2. Eerste vraag bevestigd: ‘definitieve’ vergelijking

Eerste vraag ontkent: geen verdere sociale vergelijking

* Hoe via sociale vergelijking de kwaliteit van vaardigheden/meningen bepalen?:
	+ Meningen:
		- waarde mening is afhankelijk van het subjectieve gevoel dat deze mening juist is, dat ontleent wordt aan de mate dat anderen het ermee eens zijn 🡪 prettige uitkomst = veel anderen delen mening
		- geen conflict tussen zich willen omringen met vergelijkbare anderen en de wens dat uit deze vergelijking uiteindelijk de ‘juistheid’ van de mening blijkt 🡪 wens naar uniformiteit
	+ Vaardigheden:
		- waarde vaardigheid = afhankelijk van mate waarin iemand er meer van bezit dan anderen 🡪 prettige uitkomst: veel anderen bezitten er minder van
		- conflict tussen het feit dat mensen tegelijk willen dat anderen gelijkaardige vaardigheden hebben en dit tevens ook niet 🡪 wens naar lichte superioriteit tegenover doorsnee groepslid (liever dan sterke superioriteit)
* Wat bij grote verschillen in groep van op het eerste zicht vergelijkbare anderen?:

Normaal conclusies maken over juistheid mening of niveau vaardigheid

↔ sociale vergelijking, 3 strategieën:

* + 1. mening wijkt af van de modale mening: bijstellen mening
		2. eigen mening heeft modale positie: beïnvloeding mening anderen

(bij vaardigheden zelfde 2 strategieën maar meer niet-sociale beperkingen)

* + 1. uitsluiting groepsleden die te sterk verschillen van eigen mening/vaardigheid (vooral als vergelijking onaangename uitkomsten dreigt op te leveren : altijd bij verschillende meningen maar enkel wanneer vergelijkingsandere vaardiger is)

🡪 = vaker gekozen als men zichzelf ziet als extreem t.o.v. modaal dan als hij/zij meent modaal te zijn + als andere ook op andere vlakken sterk verschilt

* Druk tot uniformiteit is niet altijd even sterk:
	+ Groter: naarmate de neiging om een mening/vaardigheid te evalueren sterker is (afhankelijk van belang ervan of onmiddellijke relevantie voor gedrag)
	+ Groter: naarmate het belang van de groep als vergelijkingsgroep boor een bepaalde mening/vaardigheid groter is (afhankelijk van aantrekking tot groep en mate van relevantie mening/vaardigheid voor die groep)
* Wat als geen referentie mogelijk aan fysieke werkelijkheid en geen sociale vergelijking mogelijk: geen houvast over juistheid mening/kwaliteit vaardigheid 🡪 instabiele evaluatie

## Kritische evaluatie van de theorie van de sociale vergelijking

### Enkele conceptueel-theoretische bedenkingen

* Vaardigheden en meningen zijn niet observeerbaar: geen noodzakelijke overeenkomst covert en overt gedrag
* Geen ruimte voor sociale vernieuwing: elke nieuwe mening wijkt af van anderen en zou dus onjuist zijn waarop de mening bijgesteld moet worden ↔ in realiteit wel ruimte
* Theorie ook over neiging van mensen om binnen sociale groepen waargenomen verschillen tussen de meningen en vaardigheden van groepsleden te verminderen (is toch niet doel van sociale vergelijking om die ‘problemen’ op te lossen, maar gewoon om evalueren waarden ervan)
* Theorie brengt ook veronderstellingen samen die inhoudelijk weinig met elkaar te maken hebben:
	+ Meningen: verschuiving van “willen weten of eigen mening juist is” naar “een zo uniform mogelijke mening binnen eigen groep hebben” (vergelijking begint door wens hun eigen mening te evalueren, waarom dan nog verder gaan en anderen proberen te bekeren?)

Verklaring: vroege ontstaansgeschiedenis theorie: kernvraag: “waarom is er in groepen zo’n sterke druk om gelijke meningen te verkondigen?” (≠ uitgangsvraag: hoe evalueren mensen hun meningen en vaardigheden):

* Antwoord 1: drang naar evalueren meningen
* Antwoord 2: vermoeden dat onder groepsleden heerst dat hun groep doelstellingen beter kan bereiken als er uniformiteit heerst

Als antwoord 2 enerzijds uit de drang om meningen te evalueren voorkomt komt en anderzijds uit de wens om hierbij te mogen concluderen dat de eigen mening juist is 🡪 druk tot uniformiteit mag alleen ontstaan als er sociale vergelijking plaatsvindt

Maar: volgens theorie: enkel sociale vergelijking bij afwezigheid objectieve standaard 🡪 impliceert: geen druk tot uniformiteit ten aanzien van meningen waarover wel objectieve standaard bestaat ↔ onderzoek: mensen voelen wel sociale druk als wat ze objectief kunnen vaststellen afwijkt van wat anderen denken + oefenen zelf ook sociale druk uit als ze een ‘dissident’ in de groep vaststellen

### Empirische basis

Festinger deed zijn best om aan te tonen dat zijn theorie een groot aantal bekende maar onbegrepen verschijnselen kon verklaren en dat zijn studies resultaten opleverden die de theorie niet tegenspraken 🡪 maar veel studies die de theorie minder duidelijk steunen dan Festinger presenteert

Verschillende stellingen:

* Stelling 1: geen optreden sociale vergelijking als meningen/vaardigheden aan een objectieve standaard getoetst kunnen worden. 🡪 ≠ getoetst voor vaardigheden en slechts één niet-gepubliceerd onderzoek voor meningen:

Onderzoek:

* + Ofwel goed/slecht op de hoogt van thema volgens onderzoekers
	+ Mening over thema opschrijven
	+ Info over andere meningen waarbij iedereen het oneens leek met de deelnemer
	+ Definitief standpunt

Resultaat: ‘Goed op de hoogte’: minder verandering van mening

Kritiek op onderzoek:

* + Gegevens zeggen niets over prioriteit van objectieve maatstaven boven sociale vergelijking: de verbale mededeling van de onderzoekers kan in de perceptie van de deelnemers gebaseerd geweest zijn op sociale vergelijking van deelnemers
	+ Resultaat impliceert niet dat er geen sociale vergelijking plaatsvond: is mogelijk dat de deelnemers hun mening alsnog vergeleken hebben, maar uiteindelijk besloten dat hun mening beter was
* Stelling 2: een subjectief precieze evaluatie van een vaardigheid/mening is niet mogelijk als de enige mogelijke vergelijking divergent is 🡪 enkel getoetst voor vaardigheden:
	+ Onderzoek 1:
		- Taak met indruk
			* Beter dan gemiddeld
			* Even goed als gemiddeld
			* Slechter dan gemiddeld
		- Eigen prestatie inschatten

Resultaat: Beter of slechter dan gemiddeld indruk: vaker inschatting prestatie als ‘redelijk’

Verklaring volgens theorie: gemiddelde wordt niet meer gezien als vergelijkingsbasis en antwoorden daarom ‘redelijk’ als indicatie voor het feit dat ze niet wisten hoe goed ze het gedaan hadden

* Onderzoek 2:
	+ Meerdere keren taak uitvoeren
	+ Na elke proefbeurt feedback + aangeven hoe goed ze hoopten te presteren de volgende keer

Resultaat: als volgende prestatie ver boven gerapporteerde aspiratieniveau lag, dan veranderde het niveau voor de eerstvolgende proefbeurt niet (door onverwachte prestatie te wijden aan toeval of geluk) 🡪 geen sociale vergelijking, maar vergelijking met eigen eerdere prestatie

* Stelling 3: In veel onderzoek: vragen welke prestatie ze de volgende keer hopen te leveren = gerapporteerd aspiratieniveau: weerspiegeling van hoe goed iemand meent te zijn op die vaardigheid 🡪 is deze veronderstelling wel geldig?: ook weerspiegeling van wat die persoon *zou willen kunnen* of ooit *verwacht te kunnen* of vindt *te moeten kunnen* + niet noodzakelijk ‘echte’ aspiratieniveau🡪 correcter: sociale vergelijking heeft invloed op wat mensen meedelen over aspiratieniveau (en niet op evaluatie van vaardigheid)
* Stelling 4: iemands evaluatie van een vaardigheid wordt instabiel als zowel ‘objectieve’ toetsing als sociale vergelijking onmogelijk is

Onderzoek:

* + Uitvoeren taak
	+ Feedback over prestatie
	+ Info/geen info over prestatie anderen
	+ Aangeven aspiratieniveau

Resultaat: geen info prestatie anderen + volgende prestatie niet extreem afwijkend van aspiratieniveau: fluctuatie aspiratieniveau i.f.v. voorafgaande prestatie 🡪 = ‘instabiliteit aspiratieniveau’, volgens Festinger 🡪 = misleidend 🡪 geen ‘grote’ variaties. 🡪 logisch om aspiratieniveau aan te passen aan voorgaande prestatie = leerproces waarbij norm voor een ‘goede’ prestatie stijgt en bij een dalende trend de oorzaak te wijten valt aan vermoeidheid en verveling, waarbij de norm voor een ‘goede’ prestatie daalt

Bij andere studies over dit paradigma: deelnemers ook info over hoe anderen presteerden 🡪 resultaat: info wijkt af van prestatie deelnemer: gerapporteerde aspiratieniveau in richting prestatie anderen 🡪 Festinger: evidentie voor streven naar unifomiteit, maar diverse verklaringen mogelijk

### Hypothetisch-deductieve toetsing

* Een behoefte om meningen en vaardigheden te evalueren?

= nauwelijks toetsbaar 🡪 drie bedenkingen:

* 1. Veel meningen worden niet als meningen ervaren: ‘naïef realisme’, Ross en Ward, 1996: aannemen dat manier waarop realiteit gezien wordt een rechtstreekse afleiding is van die realiteit en dus de enige valide weergave is 🡪 mensen zien vaak geen verschil tussen de ‘werkelijkheid’ en de ‘werkelijkheid zoals zij ze zien’ dus is het onwaarschijnlijk dat iemand zich continu afvraagt of zijn/haar gevormde mening klopt + als ze dan zien dat anderen afwijkende standpunten innemen gaan ze eerder veronderstellen dat die anderen van slechte wil of dom zijn.
	2. Veel kwalitatief verschillende meningen zijn niet gemakkelijk te vergelijken: enkel bij hiërarchische ordening van posities mogelijk, zoals bij vaardigheden
	3. Waarom hebben mensen die ‘drive’?: theorie zegt impliciet dat die evaluatie van belang is voor iemands welbevinden (en extreem: overleving) 🡪 correcte evaluatie is dus van belang voor interactie tussen individu en zijn/haar sociale en niet-sociale omgeving
* Beoordelen we vaardigheden op vergelijkende wijze?

Effect: leerlingen in de ‘beste’ studierichting/universiteit die vanuit de top van de klas komen in middelbaar krijgen vaker een negatiever zelfbeeld van hun capaciteiten dan tevoren, zelfs als ze weten dat ze bij een zeer selectief groepje behoren

🡪 aangetoond in experiment Alicke, Zell en Bloom, 2010:

* Indeling groepen van 10, met 2 subgroepen van 5
	+ Zien reeks video’s waarin mensen verhalen vertellen
	+ Per video aanduiden of ze liegen of niet
	+ Achteraf te horen score van 9/15 en
		- Op vijfde plaats groep, maar slechtste in subgroep
		- Op zesde plaats groep, maar beste in subgroep
		- Enkel plaats in groep vernomen en niet in subgroep
	+ Evaluatie eigen prestatie

Resultaat:

* Enkel verneming plaats in groep: geen significant verschil in prestatie-evaluatie
* Bij verneming plaats in subgroep: zwakkere beoordeling ‘vijfdes’ dan ‘zesdes’

Verklaring: positie in subgroep heeft een sterke invloed op evaluatie eigen prestatie

Conclusie: we kunnen inderdaad prestaties vergelijken met anderen, maar het is niet altijd duidelijk of we dat doen omdat we dat graag willen of omdat het zo voor de hand ligt om te doen of zelfs opgedrongen wordt.

* Alleen vergelijking met vergelijkbare andere?
	+ Volgens theorie: classificatie vergelijkbare anderen en dan pas echte sociale vergelijking 🡪 classificatie gebeurt dus spontaan en als eerste 🡪 prestaties van onvergelijkbare anderen hebben dus geen invloed op inschatting eigen vaardigheid, want deze zijn van bij het begin van de vergelijking uitgeschakeld
	+ Volgens Gilbert, Giesler en Morris, 1995: sociale vergelijking treedt altijd en overal op als mensen zich een indruk willen vormen van hun vaardigheden en dat dat ze achteraf die vergelijkingen onderdrukken die ze niet informatief achten omdat ze ander bij nader inzien niet vergelijkbaar was 🡪 sociale vergelijking gebeurt dus spontaan en als eerste 🡪 prestaties van onvergelijkbare anderen hebben wel invloed op inschatting eigen vaardigheid, want soms niet mogelijk om de vergelijkingen die niet informatief waren te onderdrukken of volledig ongedaan te maken (door cognitieve belasting of afleiding) 🡪 overblijven spoor van die vergelijking, vooral bij gedrag waar mensen relatief weinig controle over hebben. Vb. affectieve responsen

Onderzoek 1:

* + - Instructievideo ‘andere deelneemster’
			* Bijna alles juist, “heeft vooraf kunnen oefenen”
			* Bijna alles fout, “heeft vooral kunnen oefenen maar heeft per ongeluk foute feedback gekregen na elke proefbeurt”

(in beide gevallen duidelijk dat de prestatie van de ‘andere deelneemster’ niet bruikbaar was voor sociale vergelijking)

* + - Taak: binnen paar foto’s van gezichten aangeven we aan schizofrenie lijdt en wie niet
		- Na elke proefbeurt te horen of ze het juist of fout hadden
		- Manipulatie cognitieve belasting:
			* Geen
			* Wel: onthouden 8 cijfers
		- Uiteindelijke score: 10/18
		- Beoordeling eigen prestatie

Resultaat:

* Geen cognitieve belasting: beoordeling eigen vaardigheid niet afhankelijk van prestatie andere deelneemster
* Wel cognitieve belasting:
	+ Goede prestatie andere: slechte beoordeling eigen prestatie
	+ Slechte prestatie andere: betere beoordeling eigen prestatie

Verklaring door sociale vergelijkingstheorie niet mogelijk: cognitieve belasting verandert namelijk niet aan de ‘onvergelijkbaarheid’ van de ‘deelneemster’ en zouden ze in beide condities zich niet mogen vergelijken met de andere

Onderzoek 2:

* Zelfde onderzoek maar nu onderscheid tussen emotionele uitdrukkingen, geen manipulatie van cognitieve belasting en instructievideo pas na eigen uitvoering taak (ofwel taak deelneemster identiek, makkelijker ofwel moeilijker dan eigen taak)
* Uiteindelijke score: 10/18
* Score andere deelneemster: zelfde/makkelijkere taak: 16/18 of zelfde/moeilijkere taak: 4/18
* Beoordeling eigen prestatie
* Bijkomende metingen goed gevoel na horen eigen score en na horen score andere deelneemster (vermijding vraageffecten)

Verwachting: bij beoordeling eigen vaardigheid zich enkel laten leiden door prestatie ‘andere deelneemster’ als zij dezelfde taak heeft gedaan

Resultaat:

* Zelfde resultaat als verwacht o.b.v. beoordelingen eigen vaardigheid
* Maar na meting verschilscore tussen stemming na vernemen eigen score en stemming na vernemen score andere deelneemster
	+ Na horen en zien slechte prestatie andere: Gemiddelde verbetering stemmig
	+ Na horen en zien goede prestatie andere: Gemiddelde verslechtering stemming

Dit voorspelt de sociale vergelijkingstheorie inderdaad, maar enkel als de deelnemers horen dat de andere deelneemster dezelfde taak gedaan had en dus vergelijkbaar was 🡪 toch zelfde resultaten bij vernemen goede prestatie op makkelijkere taak en slechte prestatie of moeilijkere taak en wanneer de andere deelneemster dus niet vergelijkbaar is

Conclusie Gilbert et al., 1995: mensen vergelijken zich in meer omstandigheden met anderen dan de sociale vergelijkingstheorie zegt:

* Zowel vergelijking met vergelijkbare als met onvergelijkbare: affectieve reacties na vergelijking met onvergelijkbare andere ≈ aan affectieve reacties na vergelijking met vergelijkbare andere + bij afleiding tijdens horen/zien vergelijkingsinfo gebruiken ze die info bij het beoordelen van eigen vaardigheid
* Nadien bewuste onderdrukking van sociale vergelijking bij realisatie onbruikbare info van onvergelijkbare andere: beoordeelde vaardigheid ≠ beïnvloed door de prestatie van de ander als mensen voldoende cognitieve capaciteit beschikbaar hebben om de zelfbeoordeling te corrigeren

## Een rekbare theorie?

Mensen vergelijken zich op meerdere dimensies met elkaar. Niet enkel om deze dimensies te evalueren en zichzelf hierop te vergelijken met anderen, maar ze vergelijken anderen ook onderling. Mensen zijn ook niet de enige wezens die aan sociale vergelijking doen 🡪 nieuwe theorie die de onverklaarde nieuwe en de observaties van de voorgaande theorie verklaart 🡪 Theorie Festinger als onderbouwing voor de gedachte dat mensen in bepaalde omstandigheden aan sociale vergelijking doen

### Sociale vergelijking van emoties

* Eerste uitbreiding, maar die het minst falsificatiepogingen heeft overleefd, van Stanley Schachter, 1959, 1964: emoties begrijpen door patroon van fysiologische activiteit te verbinden met specifieke emoties (bleek niet goed mogelijk 🡪 subjectief verschillende emoties gaan gepaard met vergelijkbare activiteitspatronen)

Concreet: emoties ontstaan door gewaarwording van verhoogde fysiologische activiteit, arousal 🡪 lichamelijke gevolgen = ambigu omdat dezelfde gewaarwordingen op verschillende zaken kunnen wijzen 🡪 correcte interpretatie van deze signalen = belangrijk voor welbevinden en zelfs overleven individu 🡪 mensen hebben dus de neiging om deze signalen te evalueren: eerst a.d.h.v. ‘objectieve’ omgevingsinfo, is deze info er niet maar zijn er wel vergelijkbare anderen (mensen met dezelfde fysiologische opwinding in dezelfde situatie), dan gaat het individu de fysiologische activiteit evalueren via sociale vergelijking

* Schachter en Singer, 1962:
	+ Inspuiting met epinefrine of met placebo
	+ Al dan niet juiste info over effecten inspuiting (opwindend of kalmerend)
	+ Blootstelling aan pseudodeelnemer met euforisch of woedend gedrag

Predicties:

* + deelnemers zonder objectieve verklaring opwinding + euforische pseudodeelnemer: zelf ook euforisch gedrag of gevoelensbeschrijving
	+ deelnemers zonder objectieve verklaring opwinding + woedende pseudodeelnemer: zelf ook woedend gedrag of gevoelensbeschrijving
	+ geen opwinding of wel opwinding maar met objectieve verklaring: niet beïnvloed door gedrag pseudodeelnemer

Resultaat: manipulaties van opwinding en objectieve verklaring mislukt

* + placebo: toch arousal
	+ geloofde objectieve verklaring niet

Post hoc: deelnemers verplaatsen naar ‘juiste’ conditie

* bevestiging predicties wat betreft de euforiecondities
* bevestiging predicties wat betreft boos gedrag maar niet boze gevoelensbeschrijving

Vervolgstudies: nooit eenduidige replicatie bevindingen

* Marshall en Zimbardo, 1979: herneming vorige condities zonder gepaste uitleg en met euforische pseudodeelnemer, vergelijking overt blij gedrag en gerapporteerde emoties bij deelnemers met epinefrine- vs. placebo-spuit+ extra condities:
	+ Conditie 1: Symptomen van onverklaarde fysiologische arousal nog duidelijker gemaakt: hogere dosis epinefrine + extra taak: tekst schrijven zodat hun hand trilling duidelijk werd en erna met gesloten ogen blijven zitten, wat ook moeilijker ging
	+ Conditie 2: Symptomen van onverklaarde fysiologische arousal nog duidelijker gemaakt: hogere dosis epinefrine, zonder extra taak
	+ Controleconditie: epinefrine-spuit met affectief-neutrale pseudodeelnemer
	+ Conditie 3: Placebo-spuit + wijsgemaakt dat ze symptomen van arousal zouden ervaren

Resultaat:

* + Epinefrine-condities + blije pseudodeelnemer: niet meer rapportering van blije emoties dan deelnemers in placebocondities of epinefrine-condities met neutrale pseudodeelnemer
	+ Mensen geneigd meer negatieve emoties te rapporteren bij onverklaarde symptomen van arousal ( conditie 1 > conditie 2), maar euforische gedrag pseudodeelnemer had hier geen positief effect op

Conclusie: geen enkele steun voor predicties uit sociale vergelijkingstheorie + geen replicatie patroon van Schachter en Singer

* Vervolgonderzoek: opwinding ≠ nodig opdat mensen emoties ervaren + reductie van opwinding leidt niet tot een vermindering van emoties
* Andere hypothese: opwinding, veroorzaakt door emotie-uitlokkende factoren, toeschrijven aan niet-emotionele factoren vermindert de beleving van de emotionele reactie 🡪 niet bevestigd of weerlegd omdat onderzoek hierover methodologische zwaktes vertoonde

### Sociale vergelijking van rijkdom, schoonheid en opleiding

* Maakt geld gelukkig?
* Onderzoek: enkel bij moeite vervullen primaire levensbehoeftes meer geluk dankzij geld + veranderingen in welvaart hangt niet samen met een globale verandering in gerapporteerd levensgeluk, zelfs niet in ontwikkelingslanden
* Easterlinparadox: ondanks de afwezigheid van een verband tussen welvaart en inkomen bestaat er binnen een land op een gegeven moment wel een correlatie tussen het inkomen van mensen en hun levensgeluk 🡪 rijkere mensen rapporteren meer levensgeluk dan armere + veranderingen in welvaart blijken op zeer korte termijn een invloed te hebben op het doorsnee levensgeluk

Verklaring tegenstrijdige gegevens: aannemen dat relatieve inkomen/bezit in vergelijking met anderen belangrijk is (≠ absolute koopkracht) 🡪 vergelijken inkomen met referentie-inkomen van een sociaal-geconstrueerde vergelijkingsgroep (o.b.v. gender, beroep enz.) (armoede = hoeveelheid inkomen in vergelijking met gemiddelde inkomen in zijn/haar groep of met bedrag dat nodig wordt geacht om op een redelijke manier rond te komen) 🡪 rangorde van inkomen in inkomenshiërarchie = afwijking tegenover referentie-inkomen ≠ perfect verband (positie blijft behouden als je zelf met 500 eenheden stijgt maar diegene boven u met 1000 eenheden)

* Boyce, Brown en Moore, 2010: hypothese: tevredenheid is afhankelijk van de rangorde van iemands inkomen en niet zozeer van de absolute waarde van het inkomen of de afwijking tot een referentie-inkomen

Analyse o.b.v. vragenlijsten: vorming verschillende referentiegroepen o.b.v. gender, geografie, leeftijd en opleiding + rangorde per deelnemer vaststellen per referentiegroep

Resultaat:

* + analyse volledige steekproef d.m.v. alle mogelijke voorspellers van tevredenheid: rangorde hangt samen met gerapporteerde tevredenheid, maar absoluut inkomen niet
	+ analyse per referentiegroep: rangorde hangt samen met gerapporteerde tevredenheid, maar absoluut inkomen niet
	+ effect van de rangorde = asymmetrisch: aantal mensen die meer verdienen bepaalt iemand geluk meer dan aantal mensen die minder verdienen

Conclusie: geld en geluk gaan wel degelijk samen: eigen positie vergeleken met hoeveelheid mensen die meer of minder geld hebben correleert positief met geluk (richting verband ≠ duidelijk

Verklaring Easterling-hypothese d.m.v. voorgaande bevindingen: inkomensniveau stijgt 🡪 mensen evalueren hun inkomen eerst nog met eerder vergelijkingsmateriaal 🡪 tevredenheid stijgt 🡪 realisatie globale inkomensstijging 🡪 vergelijkingsbasis verschuift 🡪 realisatie zelfde rangorde als ervoor 🡪 tevredenheid daalt naar beginniveau

Algemene conclusie: totale geluk samenleving stijgt niet met toenemend welvaartsniveau

### Sociale vergelijking van gedragsuitkomsten: bij de honden af, of in de aap gelogeerd

* Range, Horn, Viranyi en Huber, 2008: nagaan of verschillen in beloningsregime tussen honden de bereidheid om pootjes te blijven geven beïnvloed
	+ Vragen om pootje in 7 condities
		1. Basislijnconditie 1: proefhond = enige hond in ruimte + wordt niet beloond
		2. Basislijnconditie 2: proefhond = enige hond in ruimte + wordt beloond
		3. Basislijnconditie 3: proefhond = samen met andere hond + worden beiden niet beloond
		4. Billijke conditie: proefhond = samen met andere hond + worden op zelfde manier beloond (gelijke verhouding inspanning en beloning)
		5. Onbillijke conditie 1: proefhond = samen met andere hond + krijgt geen beloning maar vergelijkingshond krijgt wel beloning
		6. Onbillijke conditie 2: proefhond = samen met andere hond + krijgen beiden een beloning, maar beloning vergelijkingshond is aantrekkelijker
		7. Onbillijke conditie 3: proefhond = samen met andere hond + krijgt beloning maar vergelijkingshond krijgt beloning zonder iets te doen, gratis
	+ AV: na hoeveel beurten weigert de hond nog pootjes te geven (per beurt 10 keer vragen)

Resultaat:

* + Onbillijke condities: proefhonden stoppen sneller met pootje geven dan Basislijnconditie 1, Basislijnconditie 3 en Billijke conditie
	+ Even lang geven van pootjes in Onbillijke conditie 2 en 3 (= subtiele ‘onbillijke condities) als Billijke conditie: hogere aantrekkelijkheid + gratis krijgen beloning vergelijkingshond had geen effect 🡪 onbillijkheid moet zeer duidelijk zijn

Conclusie: honden houden er niet van om onbillijk ten nadele van het zelf behandeld te worden

* Onderzoek bij apen: meer subtiele vormen van onbillijke behandeling leiden bij hen al tot staking 🡪 een betere beloning voor een andere aap = voldoende opdat ze zelf niet meer willen werken

Conclusie leden van diverse apensoorten zijn in staat om waar te nemen wat een ander voor zijn/haar werk krijgt en daar conclusies uit te trekken voor wat hij/zij zal/zou moeten doen

### Sociale vergelijking altijd omwille van zelfevaluatie?

* Vaststellingen:
	+ Mensen doen ook aan sociale vergelijking als ze dat volgens de theorie niet nodig hebben: wanneer ze al over een duidelijke evaluatie beschikken of als hun positie ten opzichte van anderen irrelevant is
	+ Mensen doen vaak aan sociale vergelijking waarvan de uitkomst zo voorspelbaar is, meer nog wanneer de uitkomst al bij voorbaat vastgesteld is en mensen dan vergelijkingsanderen zoeken met wie de vergelijking die uitkomst zal opleveren

↔ Festinger: Mensen zijn niet onverschillig tegenover de uitkomst van de vergelijking, maar houdt geen rekening met het feit dat die voorkeursuitkomst invloed heeft op het vergelijkingsgedrag

* Verzoening vaststellingen met sociale vergelijkingstheorie door te stellen dat zelfevaluatie niet de enige drijfveer is voor sociale vergelijking, andere motieven:
	+ Zelfverheffing: zichzelf vleien met de vaststelling dat ze beter (af) zijn dan anderen (vergelijking met ‘minderwaardige’ anderen)
	+ Zelfbevestiging: bevestigen beeld van zichzelf
	+ Zelfverbetering: aanwijzingen vinden door vergelijking over wat ze moeten doen om beter (af) te worden in de toekomst (vergelijking met superieure anderen)

Welk motief actueel is bepaalt hoe de vergelijking zal verlopen

* Evaluatie sociale vergelijkingstheorie: geeft beperkt beeld van manieren van sociale vergelijking

volgens theorie

* + Keuze en selectie vergelijkbare anderen
	+ Verandering eigen positie of die van anderen

Andere theorieën

* + Invloed descriptieve en normatieve verwachtingen op interpretatie gedrag
	+ Invloed motivationele toestanden op gebruik bepaalde kennisgehelen

### Draait alles om zichzelf?

Kenmerk sociale vergelijkingstheorie: specifiek tot doel om vergelijkingsprocessen tussen het eigen zelf en anderen te beschrijven en te verklaren. Festinger heeft zich onvoldoende afgevraagd of de processen die een rol spelen bij zelfbeoordeling ook een rol spelen bij de beoordeling van anderen ↔ grote hoeveelheid evidentie: mensen beoordelen ongeveer alles en iedereen (maatschappelijk succes, lengte, enz. van anderen)

## Naar een theorie van sociale competitie en sociale integratie

Uitgangspunt: juiste meningen en vaardigheden zijn nodig om succesvol en gelukkig te functioneren 🡪 mensen gaan uit van de juistheid van hun meningen en stellen deze enkel in vraag als zich onmiskenbare aanwijzingen voordoen dat er iets mis mee is

* Om succesvol en gelukkig te functioneren:
	+ Omgaan met de eisen van ‘het leven’
	+ Bevredigende toegang verwerven tot door hen gewenste ‘goederen’ die niet onbeperkt beschikbaar zijn 🡪 vaak door sociale competitie aan te gaan of zich te integreren in groepen die de goederen bezitten of beheren 🡪 in dit kader van het verwerven van schaarse goederen doen mensen aan sociale vergelijking
* Ook geldig bij vaardigheden: als een vaardigheid enkel nuttig is om de eisen van het leven aan te kunnen, evalueren mensen hun vaardigheden door hun prestatie te toetsen aan die eisen en doen ze niet aan sociale vergelijking, maar als een vaardigheid relevant is voor sociale competitie of sociale integratie, dan evalueren mensen de vaardigheid bij voorkeur door sociale vergelijking ≠ tweede keuze (na vaststelling toetsing aan ‘objectieve realiteit’ niet mogelijk), maar = preferentiële manier om vaardigheid te evalueren
* Sociale competitie en integratie veronderstellen dus sociale vergelijking 🡪 deze kan dienen om eigen concurrentiepositie te bepalen en te optimaliseren (betreft vaardigheden, maar ook andere competitie-gerelateerde kwaliteiten, geleverde of geplande inspanningen en de omstandigheden waarin de sociale competitie en integratie plaatsvinden)
* Uitkomst of succes van sociale competitie en integratie kan enkel vastgesteld worden door vergelijking
* Bij overt maken van sociale vergelijking, kan ze deel uitmaken van het competitieve of integratieve gedrag zelf
* Samenvatting:
* Sociale vergelijking treedt op:
* Om de eigen concurrentiepositie te beoordelen en te verbeteren
* Als competitieve of integratieve act
* Om de uitkomst van de competitie vast te stellen
* Sociale vergelijking kan allerlei dimensies betreffen:
	+ Concurrentie-instrumenten: vaardigheden, karaktersterktes en –zwaktes, inzet, investeringen
	+ Externe omstandigheden
	+ Mate waarin schaarse goederen verworven zijn
* Competitie = motor van sociale vergelijking (↔ Festinger: competitie = indicatie voor optreden sociale vergelijking)

### Met wie vergelijken mensen zich in het kader van sociale competitie en integratie

* Theorie veronderstelt: iteratieve wijze:
* Vergelijken zich initieel met eender wie beschikbaar is (afhankelijk van allerlei factoren die de cognitieve beschikbaarheid van vergelijkingsanderen bepalen; vergelijkingsdimensie, groepslidmaatschap, ervaringen in of voor gedragssituatie) 🡪 Vergelijking levert een bevredigende precisie op: vergelijking stopt
* Te weinig info over eigen competitie /integratie 🡪 Vergelijken met een subgroep of opeenvolgende subgroepen van de oorspronkelijke vergelijkingsgroep of met een heel andere groep (andere vergelijking mentaal tussen haakjes zetten dan)

Proces gaat door tot individu tevreden is met bereikte precisieniveau of meent dat er geen preciezere info meer te verkrijgen is

* Sociale bergelijking om vergelijking te preciseren (↔ Festinger: streven naar uniformiteit)

Toch kan volgens deze theorie drang naar uniformiteit ontstaan als dit sociale competitie of integratie ten goede komt:

* + Slechter presteren dan groepsleden 🡪 proberen net zo goed te worden om eigen concurrentiepositie te verbeteren en niet uit de groep te vallen
	+ Beter presteren dan groepsleden 🡪 niet streven naar minder goed presteren
* Volgens sociale vergelijkingstheorie: op domein van vaardigheden verzoening twee conflicterende tendensen: streven naar uniformiteit en streven naar diversiteit ↔ huidige theorie: moeten niet perse verzoend worden want treden in verschillende omstandigheden op: sociale competitie 🡪 diversiteit en sociale integratie 🡪 uniformiteit

### Huidige theorie kan verklaren waarom, en voorspellen wanneer mensen soms proberen om de posities van anderen te veranderen

🡪 heeft zin als het erom gaat met anderen in competitie te treden of een groep te vormen (≠ ome eigen vaardigheden te evalueren)

* In competitie slechter 🡪 anderen saboteren of overtuigen slechter te presteren
* In competitie beter presteren 🡪 anderen niet veranderen
* In collectieve prestatie met anderen 🡪 zwakkere leden naar hoger niveau brengen, maar de sterkere leden niet naar beneden halen
* Noch onderlinge competitie, noch collectieve prestatie , maar samenhouden groep = belangrijk 🡪 individu die centraal staat kan zowel zwakkere als sterkere groepsleden naar zich toe proberen halen

### Huidige theorie kan verklaren waarom tot een bepaald inkomensniveau absolute inkomsten van belang zijn voor iemand levensgeluk en vanaf dan enkel relatieve inkomsten tellen

* Vooral belang aan geld in absolute termen: bepaald minimumbedrag nodig 🡪 levensbehoeften onderhouden
* Meer belang aan hoeveelheid geld in vergelijking met anderen (meer of minder): vervulling van primaire behoeften is gegarandeerd 🡪 in strijd mengen om schaarse maar niet levensnoodzakelijke goederen 🡪 door sociale competitie vooral letten op hoeveelheid mensen die meer hebben: mensen willen namelijk een zo hoog mogelijke positie binnen de groep verwerven dus logisch dat ze vooral letten op wie ze nog moeten ‘verslaan’

### Sterktes huidige theorie

* Diverse motieven voor sociale vergelijking zijn erin geïntegreerd (zelfverbetering, zelfverheffing en zelfbevestiging zijn allemaal belangrijk tijdens bepaalde competitie)
* Theorie verklaart hoe en wanneer mensen aan vergelijking doen bij het nemen van beslissingen met het oog op toekomstige posities
* Theorie verklaart ook wanneer mensen sociale vergelijking vermijden 🡪 als ze het sterke vermoeden hebben dat de vergelijking ongunstig zal uitpakken
* Competitie speelt een veel centralere rol in deze theorie dan bij Festinger 🡪 = drijvende kracht achter vergelijkingsprocessen