**Sociale Psychologie: Studietips**

|  |  |
| --- | --- |
| EVENT SAMPLING | DAY RECONSTRUCTION METHOD |
| Bieper of smartphone die op allerlei tijdstippen vraagt wat de pp aan het doen is en hoe leuk ze dat vinden.* Duur
* Praktisch moeilijk:

Verstoort het dagelijks leven (activiteiten) en vraagt veel inzet van de pp | Op bepaalde dag wordt pp gevraagd de vorige dag te beschrijven. Bij elke activiteit moeten ze begin en einde aangeven, wat die inhoudt, waar het gebeurt, met wie en hoe ze zich erbij voelden. + Niet duur + Praktisch makkelijker dan event  sampling: vraagt minder inzet en verstoort het  dagelijkse leven veel minder |
|  = Leveren vergelijkbare resultaten op, allebei vaak sterk afgeweken van de globale zelfbeschrijvingen. Komt doordat ze denken aan:* Sociale normen
* Geheugenvertekeningen (vergeten vaak de dagelijkse sleur)
* Lekentheorieën (met wie het leuk is om mee om te gaan)
 |

‘Verband’ 🡪 Duidt op een correlatie. MAAR hier een correlatie van een zelfbeschrijving.

* PROBLEMEN BIJ ZELFBESCHRIJVINGEN

De ecologische valideit van zelfbeschrijvingen is vaak aangetast. Het kan zijn dat de pp zich het gedrag niet goed herinneren of dat ze zich niet bewust zijn van hun gedrag. Ook is het mogelijk dat er een sociale norm bestaat over het bevraagde gedrag, of dat mensen in het verleden door conditionering geleerd hebben dat er bepaalde straffen/beloningen aan het gedrag verbonden zijn. Mensen zeggen dus vaak andere dingen over hun gedrag, dan het daadwerkelijke gedrag

* PROBLEMEN BIJ CORRELATIES

Correlatie duidt niet op een causaal verband, maar zo wordt een correlatie wel vaak geïnterpreteerd. Het is niet omdat je vaker met de fiets gaat dat je het daarom beter doet op je werk.

* DUBBEL PROBLEEM

Door een onderzoek te doen met vragenlijsten, zijn we niet zeker van de valideit van onze gegevens. We weten hier dus niet met zekerheid of de pp daadwerkelijk met de fiets komt. Ook weten we niet zeker of ze daadwerkelijk productiever en creatiever geworden zijn. Het kan dus zijn dat deze gegevens niet eens kloppen. En om er dan nog eens een causaal verband uit te trekken, leidt dus tot een dubbel probleem

Instrumentele conditionering toegepast:

* Als huisgenoten iets doen waar je last van hebt (bv: jij wilt studeren en de rest maakt lawaai)

**Doel**: invloed op het gedrag van huisgenoten hebben, zodat je een goede sfeer creëert.

**Positief bestraffen:** Zeggen dat je het niet apprecieert, eventueel boos worden 🡪 huisgenoten nemen een negatieve reactie waar, ervaren dit als een sociale straf, gaan minder vaak (of niet meer) dit gedrag vertonen

**Positief versterken:** Wanneer ze rekening houden en stil zijn, laten weten dat je het enorm apprecieert. 🡪 huisgenoten nemen een positieve reactie waar, gaan vaker dit gedrag vertonen

* Hierdoor macht uitoefenen over de situatie, die het gedrag van de huisgenoten verandert en een goede sfeer in huis creëert = appetitief gevolg
* Laatkomen van medewerkers te verminderen

**Positief bestraffen:** Preek geven, laten blijken dat het niet geapprecieerd wordt. Extremer: de uren/minuten die je mist gaan van je loon af. Of ontslag = aversieve gevolgen voor werknemer = duidelijk dat dit gedrag ongewenst is 🡪 het gedrag zal afnemen

**Positief versterken:** complimenteren bij op tijd komen, alternatieven zoeken zoals ‘wie een hele maand elke dag optijd komt krijgt een klein cadeau’ 🡪 gedrag wordt beloond = duidelijk dat dit gedrag gewenst is. Op lange termijn wordt gedrag dat beloond wordt een gewoonte en is er zelfs geen beloning meer voor nodig zodat het gedrag zou optreden = aversief gevolgen voor zowel werkgever als werknemer 🡪 het gedrag zal toenemen

**Glass en al. (1969):**

* Ging zogezegd over het effect van lawaai op prestaties en fysiologische gesprekken.
* 2 Taken:
* Volhardingstaak: geometrische figuren overtrekken zonder pen opheffen en zonder 2 keer over dezelfde lijn te gaan, sommige figuren waren onmogelijk
* Concentratietaak: tikfouten zoeken in een tekst
* O.V. : subjectieve macht over het lawaai
* Condities: Machtconditie (lawaai stoppen door druk op de knop)

 Onmachtconditie (geen kans om lawaai te doen stoppen)

* A.V.: hoeveel pogingen ze bij onmogelijke figuren doen
* A.V.: percentage fouten ze over het hoofd zagen
* Conclusie: pp met subjectieve macht over het lawaai hielden langer vol en werkten geconcentreerder dan pp zonder subjectieve macht, zelfs zonder dat ze die macht gebruikten

**Sherrod en al. (1977):**

Ze gingen na of subjectieve macht over verschillende aspecten van een stressor (= situatie of gebeurtenis die stress veroorzaakt) cumulatieve effecten had

Methodologische verbetering op 2 manieren:

* Ook subjectieve macht over begin van lawaaistoten = O.V.

(in Glass en al. (1969) alleen subjectieve macht over einde lawaaistoten)

2 condities:

Geen macht over begin: onderzoeker start geluidsband en verlaat lokaal

Macht over begin: pp na vertrek onderzoeker mochten kiezen of ze geluidsband starten, maar benadrukt dat het wenselijk was voor belang van het onderzoek

* Een controle conditie zonder lawaaistoten

(in Glass en al. 1969) niet aanwezig)

Komen tot de conclusie dat het niet uitmaakte wat voor soort macht je had. En dat als je meer macht had, je de taken beter deed.

= Beter dan Glass en al.

🡪 Zo kunnen ze uitsluiten dat het niet alleen geldt voor subjectieve macht over het einde van het lawaai

🡪Zo kunnen ze ook een algemene conclusie afleiden: hoe meer macht, hoe beter

**Rose en al. (2011):**

* Ging zogezegd over ‘de beleving van zeer koude temperaturen’
* Taak: ‘Cold pressure task’ = hand gedurende 8 seconden in koud water houden (ervaren als pijn)
* Alle pp olie op hun hand
* 1/3 van pp: olie dient als reiniging = Controleconditie
* 2/3 van pp: olie dient als pijnstiller

2 soorten: Hand verwarmde, Pijnreceptoren blokkeerde = Experimentele conditie

* + Geen-keuzeconditie: onderzoeker koos zelf 1 v/d 2 oliën
	+ Keuzeconditie: pp kon kiezen welke olie
* Manipulatiecheck: gevraagd hoezeer ze verwachten dat de olie zou werken + hoezeer ze het gevoel hadden dat ze konden kiezen (behalve in controleconditie)
* Manipulatiecheck toonde aan dat de manipulatie geslaagd was

Zowel autosociale macht (= macht over je eigen gedrag = keuzevrijheid) als sociale macht (= macht over iemand anders zijn gedrag):

* Sociale macht van de onderzoeker over de pp in de geen-keuzeconditie, onderzoeker kiest welke van de 2 oliën voor pp, wordt ervaren door de pp als onmacht, waardoor placebo-effect van de olie niet werkt
* Autosociale macht van de pp in de keuzeconditie, zelf kiezen welk van de 2 oliën, hierdoor werkt het placebo-effect van de olie wel

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Hiroto & Seligman (1975) | Sherrod en al. (1977) | Glass en al. (1969) |
| ONDERZOEKSVRAAG | Wordt bij volwassenen het leren verstoord door een eerdere blootstelling aan ervaringen van oncontroleerbaarheid? | Heeft subjectieve macht over verschillende aspecten van een stressor cumulatieve effecten? | Heeft lawaai een effect op prestaties en fysiologische gesprekken? |
| METHODE | Studenten blootstellen aan aversieve lawaaistoten waarbij ze woorden moesten vormen uit 20 letterreeksen3 Condities: * Controleconditie

= zonder aversieve prikkels * Machtconditie

= controleerbare aversieve prikkels* Onmachtsconditie

= oncontroleerbare aversieve prikkels | Methode zie Glass en al. (1969), met een paar aanpassingen:3 condities:Geen macht over begin: onderzoeker start geluidsband en verlaat lokaalMacht over begin: pp na vertrek onderzoeker mochten kiezen of ze geluidsband starten, maar benadrukt dat het wenselijk was voor belang van het onderzoekEen controleconditie zonder lawaaistoten | 2 Taken: Volhardingstaak: geometrische figuren overtrekken zonder pen opheffen en zonder 2 keer over dezelfde lijn te gaan, sommige figuren waren onmogelijkConcentratietaak: tikfouten zoeken in een tekst2 Condities: Machtconditie (lawaai stoppen door druk op de knop)Onmachtconditie (geen kans om lawaai te doen stoppen |
| RESULTATEN | Controleconditie: gem. 24s per anagramMachtconditie: gem. 19s per anagramOnmachtconditie: gem. 42s per anagram* Verschil onmacht en andere condities = significant
* Verschil basis en macht = niet significant
 | Concentratietaak: Zowel subjectieve macht over begin als over einde van het lawaai leidden tot minder fouten.Volhardingstaak: Beter bij subjectieve macht , houden langer vol | pp met subjectieve macht over het lawaai hielden langer vol en werkten geconcentreerder zelfs zonder dat ze die macht gebruikten |
| GELDIGE CONCLUSIES | Ervaring van onmacht over prikkels benadeelt het leerproces. De ervaring van prikkels op zich benadeelt het leerproces niet. | Hoe meer macht, hoe beter | Zie resultaten (samengevoegd) |

MACHT/ONMACHT: Wat leren we hier over

**AGRESSIE?**

Reactantie = het gevoel hebben dat je macht bedreigd wordt en deze macht dan ook willen behouden/herstellen.

Lokt agressie uit: naar eender wie gericht, maar vaak naar de bron van de vrijheidsbedreiging

**IMPLICIETE SOCIALE INVLOED?**

= Als iemand of iets invloed uitoefent zonder dat het specifiek gezegd wordt

Elke vorm van sociale macht waarbij het niet specifiek gezegd wordt.

|  |  |
| --- | --- |
| MERE EXPOSURE | MERE PRESENCE |
| = Louter de blootstelling van stimuli, zowel positieve als negatieve, leidt tot meer positieve evaluaties van het object/persoon🡪 De affectieve gevolgen van louter herhaald contact= Contactconditionering | = Louter sociale aanwezigheid van iemand anders/iets, die een niet gerichte invloed heeft |

**Ader en Tatum (1963):**

Elektroden op de kuit gemonteerd, om de 10s een elektrische schok van een halve seconde. Op de tafel een eenvoudig apparaatje, met een rode drukknop.
🡪 op de knop duwen = geen schok, dus als pp om de 10s op de knop duwde, kwam er geen schok

* Hoe lang duurt het voor de pp de schokken kunnen vermijden?

2 condities:

* Alleenconditie
* Met 1 andere deelnemer, GEEN pseudodeelnemer
🡪 Konden niet praten, deze had geen drukknop dus kon pp niet helpen met het vinden van de oplossing

De ‘geslaagden’ (= de mensen die de oplossing vonden) in de sociale conditie drukten veel vaker op de knop dan de ‘geslaagden’ uit de alleenconditie.
Dit kwam omdat er **SOCIALE FACILTATIE** optreedt.

= Een aangeleerde of instinctieve taak wordt makkelijker puur door de aanwezigheid van iemand anders. Het gedrag treedt dus sneller en vaker op.

Onderzoek dat de sociale-activeringstheorie tegenspreekt (sociale facilitatie en inhibitie):

**Cotrell en al. (1968):**

Zij herhaalden het Turkse-woorden-experiment in grote lijnen van Zajonc en Sales (1966), maar met een cruciale toevoeging:
een conditie waarin er wel 2 anderen aanwezig waren tijdens de pseudoherkenningstaak. Maar waarbij die niet konden toekijken en zich dus ook geen indruk konden vormen van de prestatie van de pp.

* de aanwezigheid van anderen is niet voldoende voor sociale activering, maar wel de aanwezigheid van toekijkende anderen.
* Er treedt ook evaluatievrees op, ter verklaring van het toekijkend publiek
* Spreekt de theorie tegen op het vlak dat mere presence genoeg is voor de verhoging van de uitbrengingskans van de dominante responsen

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | SOCIALE FACILITATIE | SOCIALE ACTIVERING |
| PRECIEZE TERMINOLOGIE | De aanwezigheid van iemand anders bevorderde het in de gegeven situatie adaptieve gedrag. Dit als het gedrag* makkelijk is (instinctief)
* niet-instinctief maar goed aangeleerd in het verleden

= omgekeerde van sociale inhibitie | De loutere aanwezigheid van anderen verhoogt de arousal, waardoor de dominante respons geactiveerd wordt. Hierdoor wordt performantie (= ‘makkelijk gedrag’) gefaciliteerd en leergedrag geïnhibeerd.  |
| ONNAUWKEURIG GEBRUIK VAN DEZE TERMEN IN DE LITERATUUR | In de literatuur worden deze 2 termen vaak door elkaar gehaald.  |

**Schmitt, Gilovich, Goore en Joseph (1986):**

Zogezegd over ‘sensorische deprivatie’

* Voorafgaand aan de sessie hun persoonlijke gegevens intypen
* In feite experiment volop bezig
* Naam invoeren
* 2 keer: 1 keer gewoon = performantie

 1 keer achterstevoren met een cijfer, in stijgende volgorde, na elke letter

 = leergedrag

3 condities:

* Publiek afwezig conditie: alleen terwijl ze hun naam typten
* Niet-toekijkend publiek: iemand in de kamer, draagt hoofdtelefoon en blinddoek met zijn rug naar pp gedraaid
* Toekijkend publiek: geen andere ‘deelnemer’ maar bleef de proefleider bij de deelnemer en keek mee over zijn schouder

Wat zou je voorspellen over effect van de aanwezigheid van anderen op de typsnelheid bij de laatste proefbeurt als de pp niet 2x1 maar 2x20 keer hun naam moesten intypen?

* Je zou verwachten dat het veel sneller gaat bij de laatste proefbeurt. Op het begin is het een leertaak die nog aangeleerd moet worden (dus een moeilijke taak = leergedrag). Na 20 keer je naam op die manier in te typen is de leertaak reeds aangeleerd en wordt de leertaak beschouwd als makkelijke taak (= performantie)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| EXPERIMENT | ROL IN EMPIRISCHE CIRKEL THEORIE-OPBOUWOF THEORIETOETSING? | SPECIFIEKE ONDERZOEKSVRAAG | WAT TOONT HET AAN? |
| Ader en Tatum (1963) | Theorie-opbouw | Hoe lang duurt het voordat de deelnemers erachter komen hoe ze de schokken vermijden? | Sociale inhibitie |
| Pessin (1933) | Theorie-toetsing | Treedt er sociale inhibitie op wanneer deelnemers een lijst woorden vanbuiten moeten leren? | Sociale inhibitie |
| Allport (1920) | Theorie-opbouw | Kan door de aanwezigheid van anderen het in de situatie adaptieve gedrag bevorderd worden? | Sociale facilitatie |
| Chapman (1973) | Theorie-toetsing | Komt de bevordering van het in de situatie gegeven adaptieve gedrag ook voor bij kinderen? | Sociale facilitatie |
| Allee en Masure (1936) | Theorie-toetsing | Komt sociale inhibitie voor bij parkieten? | Sociale inhibitie |
| Chen (1937) | Theorie-toetsing | Komt sociale facilitatie ook voor bij mieren? | Sociale facilitatie |
| Robert Zajonc | Theorie-opbouw | Wanneer komt er sociale inhibitie/facilitatie voor? | Sociale facilitatie en sociale activering |
| Zajonc, Heingartner en Herman (1969) | Theorie-toetsing | Hoe is het effect van co-actieve anderen en passief publiek op leren en performantie bij kakkerlakken? | Wanneer sociale inhibitie en facilitatie optreden |
| Schmitt, Gilovoch, Goore en Joseph (1986) | Theorie-toetsing | Is er verschil in responstijd tussen een afwezigconditie, niet toekijkend publiekconditie en een toekijkend publiek | Sociale facitlitatie en sociale inhibitie |
| Zajonc | Theorie-opbouw | Waarom treden sociale inhibitie en facilitatie op? | Sociale activering 🡪 door arousal |
| Zajonc en Sales (1966) | Theorie-opbouw | Als iemand vaker louter blootgesteld wordt aan een object (vreemde woorden), gaat die dat object dan positiever beoordelen? | Mere exposure🡪 sociale activering treedt op van een dominante respons |
| Thomas, skitka, Christen en Jurgena (2002)  | Theorie-toetsing | Hoe beoordelen mensen iemand, als die persoon hen blootstelt stimuli die een voorspelbare reactie (dominante respons) uitlokt in de aanwezigheid van anderen? | Sociale activering door arousal |
| Martens (1969) | Theorie-toetsing | Verhoogt de aanwezigheid van anderen de fysiologische activiteit? | Arousal |
| Bell, Loomis en Cervone (1982) | Theorie-toetsing | Verhoogt de aanwezigheid van anderen de fysiologische activiteit? | Arousal |
| Cotrell, Wack, Sekerak en Rittle (1968) | Theorie-toetsing🡪 kritiek | Is mere presence voldoende voor sociale activering, facilitatie en inhibitie? | Sociale activering door toekijkende anderen i.p.v. louter de aanwezigheid van anderen🡪 Evaluatievrees |

Implicaties over:

* Samen studeren:

Hangt af van persoon tot persoon.
Als je al reeds geleerd hebt om goed te studeren zal er sociale facilitatie optreden, hierdoor zal het beter en vlotter gaan.
Gaat het studeren meestal moeilijk, dan zal er sociale inhibitie optreden en zal het nog moeilijker en trager gaan.

* Brainstormen:

Als je veel ideeën hebt en je samen brainstormt, zal je nog meer en vlotter ideeën krijgen doordat er sociale facilitatie optreedt.

Als je weinig ideeën hebt en je samen brainstormt, zal je trager en minder ideeën krijgen doordat er sociale inhibitie optreedt.

* Sportprestaties:

Doordat er bij het sporten een verhoogde fysiologische activiteit ontstaat, kan er sociale activering optreden. Hierdoor uit de dominante respons zich. Als je goed kunt sporten, zal dit zich uiten in een nog betere en vlottere prestatie. Als je slecht kunt sporten, zal je prestatie dus nog verslechteren.

Omdat als een student goed de stof kent, de toets maken een makkelijke taak is. Het gaat namelijk over een niet-instinctieve taak die goed aangeleerd is. Door de aanwezigheid van anderen en ook door stress verhoogt de arousal. Volgens de sociale-activering-theorie komt hierdoor de dominante respons tot uiting. Als je de stof goed kent, is die stof je dominante respons. Als je meent deze toets niet goed te kunnen maken in een aula vol met andere studenten, verraad je dus dat je de stof niet goed kent.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| EXPERIMENT | ESSENTIE VAN DE METHODE | BELANGRIJKE RESULTATEN | IMPLICATIES VOOR DE THEORETISCHE INTERPRETATIE |
| Asch | De taak expres zo presenteren hij echt makkelijk was. Zo ontstond er een conflict tussen wat de persoon zelf denkt en wil en wat anderen denken en willen. | Meer dan 1/3 van de pp antwoordde fout als de unanieme meerderheid dat deed. | De meerderheid moet unaniem zijn. Zodra die unanimiteit doorbroken wordt, had die meerderheid amper invloed op het antwoord van de pp. |
| Nissani en Hoefler-Nissani | De taak zo presenteren dat er een discrepantie ontstond tussen wat pp wist en wat de auteur in handboek beweerde. | Maar 1 van de 19 pp die de foute formule niet gebruikte. | De perceptietaak was hier duidelijk van belang. Het duidt er dus op dat de meerderheidsinvloed niet allee bij triviale onderwerpen optreedt. |
| Moscovici | Presenteerde zijn taak zo, dat er een duidelijke consequente minderheid was. | Bij een consequente minderheid antwoordden de pp voornamelijk fout.Bij een niet-consequente minderheid bleven de pp voornamelijk bij hun eigen oordeel. | De consequente gedragsstijl was dus duidelijk van belang als het over een minderheidsinvloed gaat. |
| Weaver et al. | Zorgen voor een duidelijk verschil tussen de minderheidsinvloed en de meerderheidsinvloed. | Pp dachten dat 5 vergaderaars samen meer voor het reserveren voor open ruimte waren en dat een grotere proportie huisbezitters dat standpunt deelde zodra 1 groepslid 3 argumenten gegeven had. | Kwam ook voor wanneer pp hetzelfde argument 3 keer hoorden. Terwijl het dan maar 1 argument was. Het komt er dus op neer dat herhalen van een standpunt overtuigender is dan het standpunt in een groep delen. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Milgram | Onderzoek zo presenteren dat er een impliciete sociale invloed was over een moreel gewichtige beslissing. | ‘vrijwel alle’ pp gingen tot de maximumschok. In werkelijkheid deden ze dat allemaal. | Had te maken met:🡪psychologische nabijheid van de leerlingNaarmate toenam, verschoof relatieve macht in het voordeel van de leerling.🡪kwetsbaarheid van de leerling, naarmate die toenam, gingen er minder pp tot de maximumschok.🡪geslacht van de pp, voornamelijk mannen. Bij vrouwen tegengestelde interpretatie: meer geneigd zijn om verzoeken in te willigen MAAR minder agressief en meer empathisch 🡪uitstraling, als proefleider = zacht en vriendelijk en leerling iemand die goed voor zichzelf kon opkomen gingen pp minder tot de maximumschok🡪impliciet sociaal contract, beloofd om mee te doen, dus zouden ze minder snel stoppen.🡪inhoud van de instructies, zelf mochten kiezen welke schokken geven, ook minder tot bijna niet tot maximumschok🡪van wie verzoek kwam, pp stonden duidelijk aan de kant van proefleider🡪welke taak, zichzelf zien als iemand die enkel administratieve taken deed deden ze niet mee |
| Meeus & Raaijmakers | Dezelfde gedragsverschijnselen en determinanten als bij Milgram, op een andere manier. Niet letterlijk maar conceptueel repliceren. 🡪 administratieve mishandeling | Controleconditie: geen enkele pp ging tot ergste opmerking3 sessies:1. 22 van de 24 pp ging tot de ergste opmerking
2. 8 van de 22 pp ging tot de ergste schok
3. 3 van de 19 pp tot de ergste schok
 | 1. Veel pp beperken contact met de sollicitant
2. Proefleider in andere ruimte en aansporingen telefonisch
3. Proefleider aanwezig, maar met 3 ‘pp’ = 2 pseudodeelnemers
 |
| Brief et al. | Zo opgesteld dat de pp iemand moesten discrimeneren op basis van huidskleur | 2 condities:🡪ze kregen een brief van sollicitant: pp koos gemiddeld minder dan 1 zwarte 🡪bijkomende brief van manager (verzoek om te discrimineren of niet): zonder verzoek om te discrimineren betere beoordeling voor zwarte | Manager van bedrijf was niet fysiek aanwezig. Pp voerden zijn verzoek uit zolang niemand anders zijn opdracht tegensprak. |
| Beauvois et al. | Zo opgesteld dat Milgramstudies repliceerde met enkele wijzigingen | 80% van de pp ging tot de maximumschok | In kader van televisiequiz, geen mannelijke proefleider maar vrouwelijke quizmaster, ook een publiek |

* Vergelijking Milgram & Asch:

Milgram repliceerde Asch-studies maar met een maatschappelijk meer relevante taak: beoordeling van auditieve prikkels die werden gebruikt in geluidssignalen in luchtverkeersleiding.

* Impliceren van bevindingen:

Kritiek op Asch: Taak was zo triviaal dat het voor de pp niet uitmaakte of ze juist antwoordden. Daarom een situatie waarbij mensen een moreel gewichtige beslissing moeten nemen.

Agentic shift theorie

= Een mens kan op 2 manieren functioneren:

* + Als autonoom individu
	+ Als uitvoerder (agent) van opdrachten van anderen

De ‘gewone’ manier van functioneren is als autonoom individu, maar kan onder invloed van prikkels omslaan (shift) naar de toestand waarin iemand zich beschouwt als uitvoerder.

* Toetsbare predicties uit agentic shift theorie:
	+ Mensen alleen verantwoording schuldig aan degene wiens wensen ze uitvoeren en aan niemand anders
	🡪 Willigen verzoek in van proefleider en gaan tot de maximumschok, ze hebben toegestemd mee te doen, dus ongepast om dan te stoppen
	+ Mensen hun aandacht alleen focussen op aspecten van de situatie die relevant zijn voor het uitvoeren van de richtlijnen
	🡪 Blijven shocks geven en proberen geschreeuw van leerling te ontwijken
	+ Mensen zich niet verantwoordelijk voelen voor de gevolgen van hun daden
	🡪 Ze maken zich niet druk over wat ze medemens aandoen, ze worden niet emotioneel, pp leggen de verantwoordelijkheid bij de proefleiders
	+ Mensen ervan uitgaan dat wat ze doen irrelevant is voor hoe ze zichzelf zien
	🡪 Gaan tot de maximumschok want ze hebben tenslotte toegestemd om mee te doen aan het onderzoek
* Omgekeerde richting:

Milgram zijn studies impliceren hoe gemakkelijk de pp een agentic shift doormaken en als ze die doormaakten, hoe gemakkelijk ze terug omsloegen naar de autonomiemodus.

* Agentic shift gemakkelijker ongedaan als de leerling psychologisch nabij is
* Verzoek van proefleider inwilligen omdat ze agentic shift doormaken

Factoren die autonomie beïnvloeden:
🡪 Grootte conflict
🡪 Verwachting feedback
🡪 Geestensverwant
🡪 Dissident
🡪 Unanimiteit

Het gaat hier over de meerderheidsinvloed en minderheidsinvloed:

* Treedt meerderheidsinvloed alleen op bij triviale taken?

In de experimenten van Asch treedt er een meerderheidsinvloed op. Maar Asch wordt verweten dat zijn taak triviaal was. Toch vertoonden de pp duidelijke tekens van stress, waardoor de pp het duidelijk niet ervoeren als onverschillig.

Nissani en Hoefler-Nissani hebben hun onderzoek zo opgesteld dat het van in het begin duidelijk was dat het niet om een triviale taak ging. Ook hier trad een meerderheidsinvloed op.

* Een meerderheidsinvloed treedt ook op bij taken waarvan de deelnemer het belangrijk vindt juist te antwoorden.
* Wanneer treedt er een minderheidsinvloed op?

Moscovi onderzocht dit met zijn taak over kleurenperceptie. Hij kwam tot de vaststelling dat een minderheid invloed kan uitoefenen op het antwoord van een meerderheid zolang hij consequent bij zijn antwoord blijft.

Ook Asch had een variant over de invloed van een minderheid. De meerderheid werd zelfzekerder als een enkeling een fout antwoord zei. Ze begonnen hem uit te lachen en vertoonden gedrag dat de minderheid uitsloot. De minderheid werd niet meer als een deel van de groep gezien. Doordat de meerderheid dit gedrag vertoonde, had de minderheid dus wel een invloed op de meerderheid.

* Voorbeelden signaalleren en evaluatief leren
	+ Signaalleren
	= Door het optreden van een prikkel leer je een gebeurtenis voorspellen omdat er een samenhang bestaat tussen die prikkel en die gebeurtenis.
	🡪 voorbeeld: Pavlov: het belletje, waardoor de hond weet dat hij eten krijgt.
	+ Evaluatief Leren
	= Je staat neutraal tov een prikkel. Maar omdat die prikkel voorkomt bij een betekenisvolle gebeurtenis, leer je een betekenis toekennen aan die prikkel.
	🡪Je staat neutraal tov rockmuziek. Sinds je de vrouw of man van je leven hebt leren kennen op een plek waar toevallig rock gespeeld werd, bestaat de kans dat je ook van die muziek gaat houden, omdat je aan die prikkel een betekenis toekent.
* Voorbeelden van prikkelveralgemening en stimulusgeneralisatie:
	+ Prikkelveralgemening

= stimulusgeneralisatie
= 2 neutrale prikkels lijken op elkaar, NP1 komt voor met een betekenisvolle gebeurtenis (OP) 🡪 Neutrale prikkel blijft niet neutraal (VP) en lokt een gedrag uit (VR)
Als dan NP2 optreedt, kan het zijn dat hier ook VR uitgelokt wordt.

🡪 Rockmuziek en Metal muziek lijken op elkaar.
 Je staat neutraal tov rockmuziek. Sinds je de vrouw of man van je leven hebt leren kennen op een plek waar toevallig rock gespeeld werd, bestaat de kans dat je ook van die muziek gaat houden, omdat je aan die prikkel een betekenis toekent.
Je stond ook neutraal tov Metal. De kans bestaat er nu in dat je ook van metal gaat houden.

Artefact = ongewenst bijverschijnsel

Artefactverklaring van mere exposure:

Mere exposure treedt alleen op

* bij mensen
* als de aanbiedingsfrequentie binnen de proefpersonen wordt gemanipuleerd en de pp zich bewust zijn van de verschillende aanbiedingsfrequenties
* als attitudes gemeten worden via zelfbeschrijvingen of andere gedragingen die pp naar eigen willekeur kunnen aanpassen

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| EXPERIMENT | WAT ZEGT HET OVER ARTEFACTVERKLARING? | UITLEG |
| Zajonc (1968) | Klopt niet. Treedt niet alleen op als mensen verschillende aanbiedingsfrequenties merken. | Pp waren zich niet van de manipulatie van de aanbiedingsfrequentie bewust. En toch trad er mere exposure op. |
| Hill (1978) | Klopt niet. Treedt niet alleen bij mensen op. | Allerlei zoogdieren vertonen ook mere exposure.  |
| Moreland & Beach (1992) | Klopt niet. Treedt niet alleen op als mensen verschillende aanbiedingsfrequenties merken. | 4 vrouwen ongeveer even oud, op elkaar leken en even sympathiek gevonden (vooronderzoek). Net voor begin college kwamen rustig binnen, praten met niemand en einde college rustig weg. Eerste 1 keer, tweede 5 keer, derde 15 keer. Pp er zich niet van bewust dat er een verschillende frequentie was, toch trad er mere exposure op bij beoordeling van de vrouwen. |
| Monahan, Murphy & Zajonc (2000) | Klopt niet. Treedt niet alleen op als mensen verschillende aanbiedingsfrequenties merken.Ook niet alleen met binnen-proefpersoonsmanipultie. | Tussen-proefpersoonsmanipulatie met subliminale aanbieding. De pp konden dan onmogelijk het object herkennen, laat staan weten hoe vaak het voorkwam. Toch trad er hier ook mere exposure op.  |
| Harmon-Jones & Allen | Klopt niet. Treedt niet alleen op bij studies met controleerbare gedragingen. | Meten hoe de activiteit van de ‘lachspieren’ en ‘fronsspieren’. Deze worden zelfs gebruikt als de pp niet zichtbaar lacht of fronst. = niet controleerbaar. Ook hier treedt mere exposure op. |

PROCESSING FLUENCY VERKLAART DE TEGENSTRIJD TUSSEN SPECIFITEIT EN VERALGEMEENBAARHEID VAN MERE EXPOSURE:

* **Mere exposure verbazend algemeenbaar:**

Wat gemeten wordt, is eigenlijk het stemmingseffect van herhaald contact. Mensen beoordelen eender welke prikkel gunstiger als ze in een goede stemming zijn dan in een minder goede stemming.

Monahan et al. (2000):
Aangeboden en niet-aangeboden karakters of achthoeken beoordelen. Niet-aangeboden waren vergelijkbaar met de aangeboden.
2 condities: met hoge frequentie en lage frequentie.
Hoge frequentie: ook nieuwe objecten gunstiger beschouwd dan in de conditie met lage frequentie.

* De meer positieve houding veralgemeende de karakters en achthoeken die herhaald aangeboden waren, naar de karakters en achthoeken die nog niet aangeboden waren maar er wel veel op leken.
* **Mere exposure verbazend specifiek:**

Subtiele veranderingen in de attitudeobjecten doen de ooit vlotte informatieverwerking haperen. Dit leidt tot een minder gunstige beoordeling.

Mita, Dermer & Night (1977):

Close-up foto’s van pp. Later terugkomen met geliefde of goede vriendin.
Foto in 2 versies: spiegelbeeld en gewoon. Elk afzonderlijk de foto beoordelen.

Vriendin of geliefde koos de gewone, terwijl pp die in spiegelbeeld koos.

* Vriendin of geliefde ziet pp altijd op gewone manier (herhalend blootgesteld) en pp ziet zichzelf altijd in spiegelbeeld.

= specifiëren van de prikkel.

* Responscompetitie

= Nieuwe attitude-objecten meestal niet echt nieuw. Bevatten verschillende componenten die al gepaard gaan met een VP. Soms gaan deze niet samen met elkaar.

= gevoel van spanning dat mensen interpreteren als een negatieve houding t.o.v. dat object.

De responscompetitie neemt dan af bij herhaald contact, omdat een bepaalde respons(categorie) dominant wordt.

* Processing fluency

Bestaat uit 2 stellingen:

* + Herhaald contact met prikkels, vergemakkelijkt de verwerking van informatie over die prikkels
	+ Een vlotte informatieverwerking, vooral als die nog vlotter is dan dat het individu verwacht had, lokt niet een neutraal, maar een positief affect uit.

|  |  |
| --- | --- |
| PROCESSING FLUENCY | RESPONSCOMPETITIE |
| Een toename van positiviteit betekent niet dat er een afname van negativiteit is. | Een toename van positiviteit betekent een afname van negativiteit. |
| Mere exposure kan zowel algemeen als specifiek zijn. | Beperkt mere exposure tot ‘nieuwe’ objecten die samengesteld zijn uit elementen waar het individu al ervaring mee heeft. |
| Verklaart waarom mere exposure effecten sterker zijn bij subliminale dan bij supraliminale aanbiedingen. | Verklaart dit niet. |
| Verklaart niet alleen mere exposure effecten op attitudes zoals mooiheidsbeoordelingen. Maar ook effecten van andere determinanten waarvan aan te nemen is dat die de informatieverwerking over objecten vergemakkelijken. (bv: symmetrie) | Verklaart alleen mere exposure effecten op attitudes zoals mooiheidsbeoordelingen. |

* Globale conlusie:

Processing fluency is een spaarzame interpretatie, ze verklaart aan de hand van een beperkt aantal concepten een breed scala aan verschijnselen. Dit in tegenstelling tot de responscompetitie. Hierdoor is vermoedelijk de processing fluency theorie degene met de meeste valideit.

**Cognitieve Dissonantietheorie:**

* Uitgangspunt:

Iemands kennis = een systeem van cognitieve elementen (cognities).

* Cognities = de kleinste eenheden van kennis die op zinvolle wijze te identificeren zijn.
* Relatie tussen 2 cognities:
	+ Irrelevant = Uit de ene cognitie volgt niets specifieks ten aanzien van het andere
	+ Consonant = Uit de ene cognitie volgt logischerwijze de andere
	+ Dissonant = Uit de ene volgt logischerwijze het tegengestelde van de andere volgt
* Dissonantie en consonantie kunnen samen optreden waarbij de ene zwakker is en de andere sterker. Het is geen kwestie van alles of niets

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| VERSCHIJNSEL | VERKLARING A.H.V. THEORIE |  EXPERIMENT |
| **Attitudeverandering na tegenattitudinaal gedrag** | Hoe groter de beloning is, hoe belangrijker de cognitie zal zijn en hoe meer de consonante relatie ervan met het gedrag zal doorwegen op de totale dissonantie.🡪De totale dissonantie zal dus des te meer verlagen. | Festinger en Carlsmith (1959):Eerste fase: Attitude wordt gekweekt. Dit door een saaie, lastige taak te moeten doen. 🡪 ongunstige attitudeTweede fase: Tegenattitudinaal gedrag wordt uitgelokt. Vragen of pp wilt invallen want assistent komt niet opdagen. Ze moeten tegen volgende pp (= pseudo) zeggen hoe leuk en interessant de taak was geweest. Ofwel 1euro ofwel 20euro betaald krijgen.Derde fase: Gemeten of en hoeveel attitudeverandering. 🡪Er was ook een controleconditie: pp zeiden dat het experiment nogal saai was.Resultaten: Tegenattitudinaal leidt tot attitudeverandering vooral als de beloning niet te groot is. |
| **Re-evaluatie** | Als iemand een keuze maakt tussen objecten die allebei een aantrekkelijke kant hebben, zal die het niet-gekozen object devalueren en het gekozen object opwaarderen. Dit verschijnsel wordt des te sterker naarmate een keuze moeilijker wordt. | Brehm (1956):Pp kregen uitleg over 8 voorwerpen, moesten ze beoordelen 8-puntenschaal.Hierna kregen pp 1 van de 8 voorwerpen als dank voor hun medewerking. Kozen uit 2 voorwerpen door de proefleider gekozen:* Makkelijke keuze
* Moeilijke keuze

Controleconditie: pp niet kiezenEerste beoordeling = te vergelijken met eerste indruk (bv in winkel)Tweede beoordeling = eindevaluatie (bv bij verlaten winkel)Resultaten: Gekozen object door pp opgewaardeerd en het niet-gekozen object gedevalueerd. Het verschil werd groter naarmate de keuze moeilijker werd. |

**Zelfperceptietheorie:**

🡪Gaat eigenlijk meer over de vorming, dan over de verandering van attitude

Mensen leiden hun eigen attitude af uit hun eigen gedrag. Ze leiden dan ook de attitude van anderen af uit die anderen hun gedrag.
Het attituderelevant gedrag kan:
🡪Gedwongen zijn door de situatie => Geen afgeleide attitude, ze hebben ‘blijkbaar’ een attitude
🡪(Deels) een vrije keuze zijn => Een afgeleide attitude uit het gedrag

* Er ontstaat een spanning tussen wat iemand over de eigen attitude meende te weten en wat hij of zij over het eigen gedrag weet.
= Irrelevant met de attitudeverandering
* Mensen leiden hun attitude gewoon af uit hun gedrag, maakt niet uit of dat gedrag in tegenspraak is met een attitude die ze meenden te huldigen of niet

**Zelfaffirmatietheorie:**

🡪Redelijk goed in elkaar te schuiven met cognitieve dissonantietheorie

Mensen zijn gemotiveerd om inconsistentie op te heffen tussen wat ze weten over hun eigen overte gedrag en wat ze over hun attitudes vertellen.

Dit komt, omdat de inconsistentie onaangenaam is. Dit komt:

* NIET omdat inconsistentie op zichzelf aversief is
* Omdat hun persoonlijke integriteit bedreigd wordt

Persoonlijke integriteit
= het gevoel moreel hoogstaand te zijn & goed te functioneren.

**VERGELIJKING:**

**Zelfaffirmatietheorie – zelfperceptietheorie – cognitieve dissontantietheorie:**

Zelfperceptie = onverzoenbaar met de andere theorieën:
🡪Ander proces

Zelfaffirmatietheorie geeft een reden voor aversiteit
🡪Goed te integreren in cognitieve dissonantietheorie

3 theorieën zelfde predicties = moeilijk te toetsen

**zelfperceptietheorie – cognitieve dissonantietheorie:**

Het is onmogelijk dat mensen hun attitude direct afleiden uit hun gedrag, bij een attitudeobject waarover ze al een attitude menen te hebben, die tegenstrijdig is aan hun gedrag.

Maar zelfperceptie wel aannemen bij:

* Attitudeobject waar geen voorafgaande attitude aan verbonden is
* Attitude in vergelijking met voorafgaande attitude

= TOETSBAAR:
Er is een aversieve spanning nodig voor attitudeverandering.
🡪 Zelfperceptietheorie = Geen spanning => geen attitudeverandering
🡪 Cognitieve dissonantietheorie = Wel spanning => attitudeverandering

**zelfaffirmatietheorie – cognitieve dissonantietheorie:**

Zelfaffirmatietheorie voorspelt factoren van attitudeverandering, die cognitieve dissonantietheorie niet kan verklaren.

Voorbeeld:

Rol van de zelfwaardering:
Voorspelling: hoge zelfwaardering of tijdelijk verhoogd
🡪 persoonlijke integriteit beschermen door vleiende opmerkingen aan zichzelf
🡪 minder attitudeverandering nodig

Door onderzoek hierdoor:
🡪 minder re-evaluatie
🡪 minder effect van tegenattitudinaal gedrag

**Evaluatieve gedragsaantekeningshypothese:**

Doel: hypothesen uit cognitieve dissonantietheorie te toetsen.

Resultaten van onderzoek:

Niet alleen door verbijsterende beloning, maar ook door onverdiende straf of gewoon onverwachte omstandigheden leidde tot attitudeverandering.
🡪 Eigenlijk geen attitudeverandering maar een verandering in zelfbeschrijvingen.

DAAROM:
Evaluatieve gedragsaantekeningshypothese
= tegenattitudinaal gedrag veroorzaakt geen verandering in attitude, maar louter wat mensen beweren over die attitude.

* Kan niet alle resultaten verklaren die de cognitieve dissonantie verklaart
* Verklaart wel attitudeverandering na tegenattitudinaal verbaal gedrag
* Verklaart niet de re-evaluatie-effecten in keuze-experimenten
* Cognitieve dissonantietheorie ook effecten met indirecte metingen, dus niet zomaar verbale attituderesponsen zoals in deze theorie.