

SOCIALE PSYCHOLOGIE

MET INBEGRIIP VAN SLIDES, NOTITIES EN HANDBOEK

HOOFDSTUK 1: INLEIDING

1. DE MENS IS EEN SOCIAAL DIER

- vb. media: Greta Thunberg (de ene haat haar en de andere houdt van haar, hoe?)
- vb. temptation: we kijken hiernaar omdat we interesse hebben in anderen
- vergelijken met anderen maakt ons sociaal
- verzet op nadenken over onszelf, anderen en hoe we best reageren in een sociale situatie
- staan niet enkel stil bij wat anderen beweegt, maar ook wat onszelf drijft
- sociale context grote invloed op gedrag

2. SOCIALE PSYCHOLOGIE: DEFINITIE EN VERWACHTE DISCIPLINES

2.1 Definitie

Sociale psychologie is de wetenschappelijke studie naar de wijze waarop gedachten, gevoelens, motivaties en gedragingen van mensen beïnvloed worden door de aanwezigheid van anderen en hoe wij zelf een invloed uitoefenen op hoe andere personen denken, voelen en zich gedragen (Allport, 1985)

Experiment is een vorm van onderzoek waarbij de onderzoeker controle heeft over gebeurtenissen en deelnemers volkomen toevallig aan condities worden toegewezen.

Wetenschappelijke studie

-> mensen zijn niet gemakkelijk te bestuderen omdat ze zelf bewust zijn (bv. Fysicus kan voorspellen wanneer bal zal vallen, mens is niet te voorspellen)

-> enkel wanneer we innerlijk (denkprocessen, affect en motivatie) vd actoren begrijpen kunnen we uitspraken doen over wat mensen drijft

-> benadrukken wetenschappelijke methoden (alle takken binnen psychologie) -> gebruiken hiervoor experimenten en gevalideerde vragenlijsten als basis wetenschappelijke kennis

-> Sociaalpsychologen toetsen theorieën aan de hand van systematische observatie, beschrijving en meting

-> andere mogelijkheid zijn persoonlijke ervaringen -> laat niet toe theorieën op te bouwen -> vertrouwen eerder op wetenschappelijke dan op anekdotische

Gedachten, gevoelens, motivaties en gedragingen

-> sociale psychologie richt zich op manier waarop het individu de sociale wereld waarneemt, begrijpt en interpreteert

-> gedrag bepaalt door cognitieve, affectieve en motivationele processen

De aanwezigheid van anderen

-> sociale aard individu

-> sociale invloed van anderen op het individuele functioneren (bv. Als iemand lief is, lief terug zijn) of individuele processen die intern spelen, maar toch betrekking hebben tot anderen (bv. Gemotiveerd zijn om met iemand om te gaan)

2.2 De kracht van de sociale situatie

- We laten ons op continue wijze beïnvloeden door onze sociale omgeving

Reagan - Mondale debat 1984

-> Hypothese: Reagan won verkiezingen door zijn geestige oneliners

Beïnvloeding door anderen

Reactie van anderen geeft doorslag -> video's zonder reactie van publiek zorgde voor minder stemmen dan video's met reactie van publiek, het heeft dus weinig te maken met de onliner zelf

Publieksreactie = bepalend

De kracht van de reactie van anderen

Bij Clinton vs Trump -> reacties publiek bewust uitgesteld omdat ze wisten dat dit zo'n grote impact heeft

Obama VS Romney 22 oktober 2012

'Horses and Bayonets'

Op bepaald moment meer dan 100 000 keer per minuut getweet

Zie slide debat 22 oktober

Stanford Prison Experiment

Deelnemers random toegewezen aan rol van cipier en gevangene

-> Cipers werden opgegeven streng te zijn tegen gevangenen

-> Gevangenen zeer getraumatiseerd, enkele zelfs al geëvacueerd

-> Lucifer-effect: Lucifer = duivel -> wanneer je goede mensen in een slechte situatie zet, worden ze slecht, situatie neemt het over van het individu, individu wordt gestuurd door de situatie

-> experiment om zowel methodologische als om ethische redenen fel bekritiseerd

-> ander vb: concentratiekampen tijdens WOII

2.3 Sociale psychologie en verwante disciplines

Sociale psychologie nauw verwant aan:

- Sociologie
 - Studie van groepsfactoren (bv. SES, nationaliteit, etnische achtergrond...)
 - Multilevel designs
 - Verschil met sociale psychologie: psy kijkt naar individu, soc kijkt naar groep -> samengevormd geeft dit wel een vollediger inzicht

- Multilevel analyses = analyse die effecten bepaalt van de verschillende hiërarchische niveaus op een uitkomstvariabele, waarbij het individuele niveau het ondergeschikte niveau vormt en de groep, organisatie of maatschappij het bovengeschikte niveau uitmaakt.
 - Beide niveaus worden samengevoegd
- Persoonlijkheidspsychologie
 - Modellen op basis van gedachten
 - Studie van de structuur en de effecten van cross-situationele stabiliteit tussen individuen
 - Bv. Schaamte = PP -> schaamte enkel in een aula = SP
 - Interactionisme: wisselwerking tussen individuele verschillen en situatie (zwakke en sterke situaties onderscheid)

Relatie tot andere disciplines

- Effect van groep >> sociologie
 - Vb. Alle mannen zijn stil, alle vrouwen zijn luid
- Effect van conditie >> Sociale psychologie
 - Vb. In de les zijn mannen en vrouwen stil, op een feestje zijn ze luid
- Effect van persoonlijkheid >> persoonlijkheidspsychologie
 - Vb. Volume hangt af van hoe luid persoon van zichzelf is
- De realiteit
 - Er zijn verschillen tussen: conditie, groepen, persoonlijkheden..
 - Manieren spelen op elkaar in, een enkel aspect gebeurt zelden

2.4 Andere psychologische domeinen

- Klinische psychologie: proberen personen met psychische problemen of stoornissen te begrijpen en te behandelen vb. effect van verschillende therapieën voor reductie van vooroordelen bij antisociale personen
- Cognitieve psychologie: bestudeert mentale processen die betrekking hebben informatieverwerking zoals leren, onthouden en redeneren vb. Manipuleer blootstelling aan een lid van een sociale categorie en registreer automatische gedachten
- Arbeids en organisatiepsychologie: bestuderen de mens in relatie tot tot zijn werk en zijn organisatie
- Sociale psychologie: Manipuleer diverse soorten contact tussen alloctonen en autoctonen en registreer het effect op vooroordelen
- Persoonlijkheidspsychologie: vb. constructie van een vragenlijst om mannen met sterke vooroordelen te identificeren

2.5 Sociale psychologie en mensenkennis

- Minder

- Verhogen

-> zie slides p.21

-> mensenkennis berust niet op gedegen empirische toetsing

3. DE GESCHIEDENIS VAN DE SOCIALE PSYCHOLOGIE

Lange historie, maar korte geschiedenis

Griekse filosofen dachten al na over sociaalpsychologische kwesties, maar slechts later (begin 20e eeuw) dat er gestructureerd sociaalpsychologisch onderzoek wordt verricht

3.1 De beginjaren van de sociale psychologie (1880-1935)

Titel 'grondlegger van de sociale psychologie' -> vele kandidaten -> mogelijkheid: theoretici die het sociologische perspectief hebben uitgebreid naar het individu

- Gustave Le Bon (1895) *Psychologie des Foules*
 - Bestudeerde massageweld in de late 19e eeuw -> massa geeft individu het gevoel van anonimiteit waardoor individu elk gevoel van verantwoordelijkheid verliest
- Enkele eerste onderzoeken die echter geen coherent programma vormen. Bv. Max Ringelmann (1880)
 - Vergelijking van groepsprestaties met individuele prestaties (touwtrek)
 - In groep presteert men minder dan alleen
 - In tegenstelling met Triplett en Féré
- Eerste handboeken
 - Mc Dougall (1908)
 - Edward Ross (1908)
 - Floyd Allport (1924)

3.2 De jaren van bevestiging (1936-1960)

- De betekenis van WOII en de Jodenvervolgng voor de ontwikkeling van de sociale psychologie in de USA
 - Grotere interesse sociale psychologie na WOII
 - Na beurscrash jonge psychologen moeite werk vinden -> aangetrokken linkse partijen en beoogde progressieve sociale actie -> groep stichtte 'the society for the psychological study of social issues'
 - Groei naziregime -> grotere interesse naar vragen over oorzaken geweld, genocide, conformiteit, gehoorzaamheid...
- Kurt Lewin (1935): grondbeginselen = vader sociale psychologie
 - Ons gedrag wordt bepaald door hoe we de wereld waarnemen en interpreteren
 - Gedrag is functie van de interactie tussen persoon en omgeving

- Sociaalpsychologische theorieën kunnen worden toegepast door oplossingen van praktische sociale problemen (geen onderzoek zonder actie, geen actie zonder onderzoek)
 - Fundamenteel onderzoek: inzicht menselijke gedrag verruimen + vaak opgezet om specifieke hypothese, afgeleid uit theorie, te toetsen
 - Toegepast onderzoek: hanteert sociaalpsychologische theorieën of methoden om dagelijkse gebeurtenissen beter te begrijpen en een bijdrage te leveren tot het oplossen maatschappelijke/praktische problemen

3.3 Groei en debat (1960-1975)

!!!!TABEL HB P. 16!!!! + zie slide p. 25

- Vertrouwen en uitbreiding
 - Sociale psychologie wordt op steeds meer domeinen toegepast en bestudeerd (bv. Apathie van omstanders, agressie, stress)
- Crisis
 - Ethische kritiek op het experiment (Kelman)
 - Methodologische artefactoren: dat verwachtingen experimentatoren gedrag van deelnemers beïnvloeden (Orne, Rosenthal)
 - Cultureel en filosofisch relativisme, te beperkt (Gergen)
 - Kritiek over dat de sociale psychologie nog steeds gedomineerd werd door mannelijke onderzoekers

3.4 Methodologisch en inhoudelijk pluralisme (1975-heden)

- Pluralisme
 - Methodologisch: multimethodisch -> laboratoriumonderzoeken bleven maar er kwamen andere methodes bij
 - Inhoudelijk: heel wat veranderingen, er kwamen heel wat aspecten bij
 - Hete versus koude perspectieven -> heet: emotie en motivatie + koel: cognitie -> poging om deze benaderingen te integreren (bv. Dissonantietheorie combineert aspecten van motivatie en cognitie)
- Internationale en culturele perspectieven
 - Opkomst sociale psychologie in Europa en Azië, eerst een 'all American enterprise'. -> mede door emigratie Europese sociaal psychologen
 - Internationaal en multicultureel onderzoek

4. SOCIALE PSYCHOLOGIE IN DE 21E EEUW

- Hersenonderzoek
 - Nieuwe beeldvormingstechnieken bv. FMRI -> ontstaan sociale neurowetenschappen -> schaduwkant: traditionele sociaalpsychologische onderzoek minder aandacht en middelen
- Internet
 - Evolutie in manier waarop informatie wordt verworven en hoe we communiceren

- Onze digitale voetafdruk wordt steeds groter, dus zijn er steeds meer gegevens beschikbaar
- Maakt mogelijk onderzoek op te zetten dat onder normale omstandigheden moeilijk realiseerbaar is
- Belangrijk na te gaan of er een verschil is tussen online versus offline sociaalpsychologische processen
- Online steeds meer gegevens beschikbaar
- Sociaal-culturele perspectieven
 - Wereld wordt steeds meer een dorp door bv communicatie
 - Meer behoefte naar onderzoek van hoe we op elkaar gelijken en verschillen
 - Crosscultureel onderzoek - verschillen tussen (bv. Collectivistisch of individualistisch?)
 - Multicultureel - verschillen binnen een cultuur
- Open wetenschap
 - Registratie en replicatie -> bv. Platformen
 - Preregistratie van onderzoek -> onderzoekers maken verwachte uitkomst kenbaar maken op platformen alvorens ze gegevens verzamelen
 - Onderzoekgegevens op overzichtelijke wijze bewaren en eventueel beschikbaar stellen andere onderzoekers of brede publiek
 - Maatregelen moeten geloofwaardigheid en integriteit wetenschap ondersteunen
 - Replicatie -> onderzoeken opnieuw uitgevoerd

HOOFDSTUK 2: ONDERZOEKSMETHODEN

1. DE ONTWIKKELING VAN HYPOTHESEN

1.1 Een goed idee

-> gebaseerd op theorieën, observatie of intuïtie en persoonlijke ervaringen, stelt de onderzoeker een hypothese op

vb. Ringelmann -> touwtrekken

-> Adolf Eichmann -> boekhouderstype -> Stanley Milgram -> gehoorzaamheidsexperiment

1.2 Opzoeken van psychologische literatuur

-> kent mijn onderzoeksvraag al een antwoord?

-> secundaire bronnen

-> primaire bronnen -> Google scholar/ Web of Science

Hypothesen en theorieën

- Hypothese: een expliciete, toetsbare voorspelling over het al dan niet optreden van een gebeurtenis

-> specifiek

- Theorie: een georganiseerde set van abstracte principes over het al dan niet optreden van een gebeurtenis

- Eenvoud
- Volledig
- Generativiteit

-> breder

Vb. Het geldt dat de mensen drijft -> kan veel in de realiteit verklaren (niet alles)

- Het lot van elke theorie is dat ze ooit overtroffen worden door nieuwe theorieën
 - Een theorie geeft inspiratie voor nieuwe theorieën

2. HET OPERATIONALISEREN VAN SOCIAALPSYCHOLOGISCHE VARIABLEN

Steunend op observatie, ervaring of een theorie kan een hypothese worden geformuleerd.

Conceptuele variabelen zijn abstract: conformiteit, attitude, geweld, discriminatie, groepsdruk, agressie

- Operationele variabelen: procedure om conceptuele variabele te meten of te manipuleren
 - Meerdere operationalisaties mogelijk
 - Geen enkele operationele variabele dekt volledig de conceptuele

Vb. Tieners die een uur lang naar gewelddadige videospellen kijken zullen een grotere shock toedienen dan tieners die naar een geweldloos videospel keken

Shockintensiteit = operationalisering van van het concept 'agressie'

Videomateriaal kijken = operationalisering van het concept 'mediageweld'

- Begripsvaliditeit: de mate waarin meetinstrumenten meten wat ze bedoelen te meten en experimentele manipulaties die variabelen die beogen te manipuleren

-> overlap tussen meting en concept hoog

2.1 Zelfbeschrijving

- De deelnemer beschrijft zelf gedachten, gevoelens, verlangens of gedrag
- Enkelvoudige vragen of meervoudige vragen die een concept meten (bv. Schaal subjectief welbevinden) -> interne consistentie = mate waarin vragen vragenlijst met elkaar samenhangen, duidt aan hoe coherent de schaal is
- Problemen
 - Sociale wenselijkheid: de neiging zichzelf zo positief mogelijk te presenteren
 - Pseudo-informatiebron
 - Inwilligingstendens: de neiging om alternatief te antwoorden = altijd akkoord gaan met stelling die aangeboden wordt
- gebruik van schalen en schaalankers (slide p. 8)

Schaal van subjectief welbevinden

1 tot 5 -> antwoorden vragen welbevinden -> 1 is zeer laag en 5 zeer hoog

(slide p.7)

2.2 Gedragsobservatie

- **Interbeoordelaarsbetrouwbaarheid:** De mate waarin verschillende waarnemers overeenstemmen in de waarnemingen die ze rapporteren
 - Coderen of bepaalde (verbale en non-verbale) gedragingen al dan niet aanwezig zijn (gedrag observeren is moeilijk)
 - Codeerschema's kunnen ingewikkeld zijn p.32
- Vertekening is nog steeds een probleem zelfpresentatie zoals bv. Sociale wenselijkheid (wanneer deelnemer beseft dat hij of zij geobserveerd wordt)
- Volgorde-effect : KEB wedstrijd

Koningin Elisabethwedstrijd 2005 -> Volgorde-effect

Tweede wordt steeds beter beoordeeld dan tweede -> vreemd want finalisten zijn per toeval aangewezen op hun nummer

Hoe eerder op concours -> hoe lager plaats

Experten in jury en publiek -> objectief oordelen is zeer moeilijk en bestaat misschien zelfs niet

Allerlei afwijkingen logica -> platte lijn bestaat niet

3. HYPOTHESEN TESTEN: ONDERZOEKSPANNEN

3.1 Beschrijvend onderzoek

- Beschrijven van gedachten, gevoelens en gedragingen van personen
- Is niet hypothesetoetsend
- Observationeel onderzoek
 - Systematische observatie van mensen vaak in natuurlijke situaties
 - Bv. Hulpgedrag in verschillende steden over de wereld
- Archiefonderzoek
 - Studie van oude, bestaande stukken (verslagen en documenten)
 - Bv. Analyse van muziekstukken en indicatoren van conflict
- Opiniëpeiling
 - Vragen over attitudes, opvattingen... in een bepaalde populatie

3.2 Correlationeel onderzoek

- Hypothesen over relaties tussen variabelen
- Bijvoorbeeld:
 - Relatie tussen zelfwaardering en populariteit: iemand die heel populair is zal zichzelf ook hoger waarderen
 - Relatie tussen studiebelasting, inspanning, studieresultaten en evaluatie van de docent -> iets typisch dat correlationeel onderzocht wordt want verschillende verbanden die men wil samenbrengen
- Correlatiecoëfficiënt: mate en richting samengang kwantitatief samengevat, variëren tussen -1 en 1 -> de absolute waarde van dit getal duidt aan hoe sterk de twee variabelen samenhangen -> het teken staat voor de richting van de relatie
- Heel ingewikkelde modellen

Correlaties: positief, negatief, nul

Dagelijkse temperatuur en het verband met verkoop ijsjes, sjaals en brood

Er is een samenhang tussen temp en ijsjes -> hoe hoger temperatuur stijgt, hoe harder verkoop ook stijgt = positieve correlatie -> geldt ook zo bij verkoop sjaals, maar omgekeerd: hoe warmer temperatuur, hoe minder verkoop sjaals = negatieve correlatie

Er is geen samenhang tussen temp en brood -> geen correlatie

Nadelen van correlatieve onderzoek:

- Causaliteit -> correlatie kan geen oorzaak-gevolgrelatie aantonen
 - Bv. Populariteit is de oorzaak van zelfwaardering, maar zelfwaardering is niet perse de oorzaak van populariteit
- Derde variabelen: schijnverband: voorbeeld: wie latijn deed, zal hoger scoren op unif -> schijnverband = er is een derde variabele: de persoon die latijn deed, studeerde goed waardoor die latijn kon volgen

Interactie effecten

bv. Wanneer je een predispositie hebt (genetische kaart) zal je sneller een psychose etc hebben bij gebruik van cannabis

Bij iemand die dit niet heeft zal dit misschien niet zo zijn

Situatie A heeft dus een ander effect dan situatie B

Ook wel conditioneel effect genoemd

Index antisociaal gedrag

Versand tussen zelf mishandeld geweest zijn en later antisociaal gedrag

-> sommige mensen gaan merkbaar kenmerken vertonen, anderen veel minder (komt door bepaalde stoffen MAOA) = interactie effect: bij de ene wel, bij de andere minder of zelfs niet

3.3 Experimenten: manipuleren van de situatie

- Een vorm van onderzoek die toelaat causale relaties aan te tonen omdat:
 - De experimentator controle heeft over gebeurtenissen
 - Deelnemers volkomen toevallig toegewezen worden aan condities
- Volkomen toevallige toewijzing

Een methode om deelnemers toevallig toe te wijzen aan de condities van een experiment waardoor elke deelnemer evenveel kansen heeft om toegewezen te worden aan elk van de condities

Een voorbeeld: het Bobo-doll experiment (Bandura)

Sociale leertheorie: we leren niet enkel gedrag aan door eigen ervaringen met betrekking tot belonen en straffen, maar het zien van modellen heeft eveneens een effect

Experimenteel onderzoek

- **Onafhankelijke variabelen:**

De factoren of variabelen in een experiment die door de onderzoeker gemanipuleerd worden om te zien of ze effect hebben op de afhankelijke variabelen

- **Afhankelijke variabelen:**

De variabelen in een experiment waarvan de waarde door de onderzoeker gemeten of geregistreerd wordt om te zien of hun waarde beïnvloed wordt door een of meerdere onafhankelijke variabelen

Fictieve resultaten van een experiment

Toename van agressie bij een toename van de temperatuur

Wanneer experiment juist is uitgevoerd, is er telkens maar 1 duidelijke uitkomst

Hoofdeffect en interactie

- Hoofdeffect: effect van een onafhankelijke variabele op de afhankelijke variabele
- Interactie-effect: Men spreekt van een interactie-effect als het effect van 1 onafhankelijke variabele (op de afhankelijke variabele) afhankelijk is van de waarde van een andere onafhankelijke variabele
- Combinatie
 - Hoofdeffect van onafhankelijke variabele X op Y
 - Hoofdeffect van onafhankelijke variabele Z op Y
 - Interactie tussen onafhankelijke variabelen X en Z op Y

Voorbeeld interactie

Er is een duidelijk effect van X (temperatuur)

Er is een effect van Z (luchtvochtigheid)

Interactie-effect want verschil 12 en 15 is veel kleiner dan verschil 10 en 19 -> er zijn dus verschil in de conditionele effecten

Experiment - vervolg

- Statische significantie van effect -> verschillen betekenisvol en niet aan het toeval kunnen worden toegeschreven?
 - Replicatieonderzoek: opnieuw uitvoeren onderzoek om uitkomst te dubbelchecken
 - Significantiedrempel

Interne Validiteit

De mate waarin variatie in de afhankelijke variabele met redelijke zekerheid kan toegeschreven worden aan het effect van de onafhankelijke variabele

- volkomen toevallig toewijzing en controle proefleider
- Gewerkt met controlegroepen = vergelijkingspunt
- Bedreigde factoren
 - Proefleidereffect: proefleiders zijn beter blind voor condities -> om zo te vermijden dat er verschillen tussen condities ontstaan

Externe validiteit

De maten waarin we met redelijke zekerheid de resultaten van een gegeven onderzoek ook kunnen bekomen worden met andere personen en in andere situaties

- Veralgemenen naar anderen

- Operationele definities of teken, subjecten, situaties en tijdstippen
- Interactie tussen effect onafhankelijke variabele en taken, subjecten, situaties en tijdstippen
- Oplossingen
 - Inductie en dus nooit logisch dwingend
 - Replicatie met andere taken, subjecten, situaties en tijdstippen
- Bedreigende factoren
 - Representativiteit van taken
 - Werelds realisme: de mate waarin de onderzoekssituatie met de werkelijke wereld overeenkomt
 - Experimenteel realisme: de mate waarin de experimentele situatie en de procedures voor de deelnemers als echt ervaren worden
- Deceptie of misleiding (en debriefing)
 - Hebben tot het doel dat de deelnemers zich 'natuurlijk' en spontaan gedragen
 - Debriefing = op het einde het experiment uitleggen

4. ETHIEK EN WAARDEN

vb. Stanford Prison Experiment

Amerikaanse departement voor Gezondheid, Onderwijs en Welzijn -> voorschriften ter bescherming deelnemers aan onderzoek -> institutionele beoordelingscommissies (IBC's) -> onderzoeksvoorstellen niet goedgekeurd door ethische commissies = geen financiering

Geïnformeerde toestemming

Deelnemers moeten expliciet hun toestemming verlenen om aan onderzoek mee te werken -> hiervoor moet er aan hen uitgelegd worden waarover experiment handelt, zodat ze een geïnformeerde beslissing kunnen nemen

Vaak niet in detail uitgelegd, maar eerder vage of beperkte informatie gegeven want volledige kennis kan houding veranderen en reacties beïnvloeden wat interne validiteit in onderzoek in gevaar brengt

Debriefing

Wanneer deceptie gehanteerd werd -> noodzakelijk om na onderzoek duidelijkheid te verschaffen over aard onderzoek = debriefing

Waarden en wetenschap

Vertrouwen in wetenschap neemt af in laatste 4 decennia

- Wetenschap en ideologie zijn niet onafhankelijk. Tegenwoordig worden wetenschappelijke bevindingen aan de rechterkant van het politieke spectrum minder aanvaard
- Duidelijke overrepresentatie van onderzoekers met politiek-linkse overtuiging
- Volgens sommige onderzoekers garandeert het correcte gebruik van methodologie dat ideologische standpunten niet in wetenschappelijke kennis doordringen. Anderen zijn ervan overtuigd dat de wetenschap nooit volledig waarde vrij kan zijn.
- Ideologie is eveneens aanwezig in het wetenschapsbedrijf

HOOFDSTUK 3: HET SOCIALE ZELF

1. Het sociale zelf - een inleiding

- Wat is het 'sociale zelf'?
- Alle kennis over onszelf zit vervat in het zelfconcept
- De actor die weet, het agens dat het stuur van ons dagelijks leven in handen heeft ('ik') = zelfregulatie
- Het sturende zelf staat niet los van het zelfconcept, omdat het 'ik' bepalend is voor hoe we het 'mij' bekijken

1.1 De oorsprong van het zelf

-> een eerste noodzakelijke stap om van zelf te spreken -> vermogen jezelf als distinctieve entiteit te zien -> als je dit vermogen niet hebt ga je op in omgeving: test om vermogen na te gaan = spiegeltest

- Spiegelonderzoek
 - Gordon Gallup: *spiegelonderzoek* (mensen, ontwikkelde apen en enkele zoogdieren zoals dolfijnen, olifanten en eksters hebben vermogen zichzelf te herkennen -> test: rode vlek voorhoofd)

-> Zonder anderen geen zelf: bv spiegelproef bij apen die nooit andere apen hebben gezien, gaan zichzelf ook niet herkennen

- Lewis & Brooks-Gunn: baby's en peuters
- Andersen & Chen (2002): het zelf is 'relationeel': het zelf = leeg, moet je zelf invullen, wordt ook bepaald door anderen die bepaalde dingen aan jou koppelen
- C.H. Cooley: *looking-glass self* (spiegelzelf) -> mensen zien zichzelf door de ogen van anderen, het is door anderen bezig te zien dat je jezelf leert kennen
- George Herbert Mead: mens komt via sociale relaties tot algemeen beeld van de waarden en normen in een maatschappij = '*the generalized other*'

-> Het zelfbeeld wordt ontleend aan vroegere en huidige relaties met betekenisvolle personen in het leven

1.2 Zelfschema's

- Het zelfconcept
 - Het geheel van de opvattingen van een individu over zijn of haar persoonlijke eigenschappen, wie je denkt te zijn
 - Beschrijf jezelf
- Bevat een aantal zelfschema's
 - Mentale structuren die we hanteren om zelfrelevantie kennis te organiseren en de informatieverwerking ervan te sturen
 - Voorbeelden: eerlijk, gevoelig, conservatief...
 - Men is schematisch of a-schematisch bijvoorbeeld over gewicht
 - Mensen die sterk schematisch zijn voor bv assertiviteit passen dit schema snel toe en zien er overall uiting van -> mensen die a-schematisch zijn zullen deze eigenschap er niet veel toe vinden doen en deze weinig gebruiken
- Zelfschema's belangrijk want sturen interpretatie van individuele levenservaringen en de latere herinneringen eraan
- het zelfreferentie-effect

- Informatie wordt gerelateerd aan het zelf grondiger en dieper verwerkt worden, waardoor die beter onthouden wordt dan andere informatie
- Zelfaandacht is aversief -> mensen die zich veel focussen op zichzelf voelen zich negatiever

1.3 Zelfregulatie

- Zelfregulatie
 - De intentionele poging om gedachten, gevoelens en gedrag te controleren en eventueel te veranderen aan de hand van interne standaarden

-> controletheorie stelt het mechanisme van de negatieve feedbacklus voorop -> individu begrepen als 'zelfregulerend systeem' -> systeem onderscheidt verschillende hiërarchische niveaus

-> hoogste niveau: ideale zelf, principeniveau en programmaniveau

-> door aanpassingen van het gedrag op het ondergeschikte niveau wordt getracht de standaard te bereiken

Zelfdiscrepantietheorie

-> bij Higgins

-> legt verband tussen discrepanties tussen zelfconcept (wie we daadwerkelijk zijn) en zelfgidsen (wie we zouden willen zijn)

Zelfconcept = wie ben ik?

'Ought self' = refereert aan plichtsbesef en verantwoordelijkheid, eigenschappen die je zou moeten hebben worden opgevuld

'Ideale zelf' = wie je wilt zijn

Deze twee laatste behoren tot de zelfgidsen of persoonlijke maatstaven

-> discrepantie tussen zelfconcept en zelfgidsen groot = ontwikkelen lagere zelfwaardering, die gepaard gaan met

-> afwijking tussen actuele zelf en beeld van wie je zou willen zijn kan leiden tot het ervaren van schuld en schaamte

-> afwijkingen tussen actuele zelf en ideale zelf leiden tot ontgoocheling, verdriet en onvrede

zelfbewustzijnstheorie

- Zelfbewustzijn stijgt -> we worden ons bewust van interne standaarden en de mogelijke verschillen ervan met actuele zelf -> ontstaan intentie gedrag in overeenstemming te brengen
- Zelfbewustzijn is aversief, want het confronteert ons met onze beperkingen
- Stelt dat op het zelf gerichte aandacht leidt tot het bemerken van zelfdiscrepanties die de persoon motiveren tot het vermijden van zelfbewustzijn of tot gedragsveranderingen
- Oplossing?
 - Zelfdiscrepanties verminderen door gedrag aan te passen
 - Zelfbewustzijn verminderen door gedrag aan te passen
 - Baumeister: drugmisbruik, alcoholisme, etc zijn middelen om (negatief) zelfbewustzijn te ontvluchten

-> aandacht voor het zelf heeft negatieve gevolgen voor de gemoedstoestand

Studie Csikszentmihalyi en Figurski (1982)

-> zie cursus p. 55

Onderzoek Stirman en Pennebaker

-> dichters die in 'ik' 'mij' vormen schreven pleegden sneller zelfmoord

Beperkingen van zelfregulatie

Muraven en Baumeister (1998)

-> onderzoek zie p. 56

-> zelfcontrole beperkte hulpbron die uitgeput kan geraken door veelvuldig gebruik = ego-uitputting

- Alle inspanningen tot zelfcontrole putten uit hetzelfde reservoir
- Inspanning tot zelfcontrole leidt tot vermoeidheid

2. HET ZELFCONCEPT

Beeld dat we van onszelf opbouwen, is op vele bronnen gebaseerd

2.1 Introspectie p.59

- Introspectie: het proces van 'in jezelf kijken', over jezelf 'nadenken'
 - Probleem: we denken niet veel aan onszelf
 - Csikszentmihalyi en Figurski (1982)
- Introspectie kan inaccuraat zijn
 - Nisbett & Wilson: oorzaken en correlaten van eigen gedrag worden weinig accuraat ingeschat -> we hebben weinig inzicht in verklaringen voor hoe we tot deze reacties en preferenties komen
 - Oorzaken: we verwerken heel veel informatie tegelijk op een bijna automatische, onbewuste manier -> soms leidt introspectie dan ook tot foute conclusies
- Kan introspectie helpen een beslissing te nemen?
 - Wilson en Schooler (1991)
 - Keuze tussen soorten confituur
- De accuraatheid van analyseren hangt af van het feit of het gedrag in kwestie het gevolg is van cognitieve of affectieve factoren (Millar & Tesser, 1998)
 - Cognitief: nadenken over opsommen redenen kan leiden tot betere kennis -> affectief niet altijd het geval, hier beter intuïtie en hart te volgen

2.2 Zelfperceptie

- Bem (1972)
- Zelfperceptietheorie: men kan gedachten en gevoelens afleiden uit de observatie van het eigen gedrag en de situatie waarin het gedrag plaatsvindt
 - Vooral efficiënt wanneer onze zelfkennis zwak of ambigu is Zelfperceptie van emoties

Zelfpercepties van emotie

- William James (1884) stelde -> we wenen niet omdat we droevig zijn, maar doordat we wenen voelen we ons droevig
- Gelaatsfeedback hypothese: de hypothese dat veranderingen in gelaatsuitdrukkingen kunnen leiden tot corresponderende veranderingen in emotie
- Gelaatsuitdrukkingen brengen fysiologische veranderingen teweeg, die de aanleiding geven tot een veranderende emotionele ervaringen
- Strack et al.: potlood tussen tanden of lippen
- Kleinke et al.: effecten van nabootsen gelaatsuitdrukkingen sterker in spiegelconditie
- Zajonc: gelaatsuitdrukking leidt tot fysiologische reacties: hij dacht dat gelaatsuitdrukkingen tot een temperatuursverandering zorgde in de hersenen en dat dit ook een effect gaf op onze emoties

Gelukkiger van Botox?

- Recent onderzoek toont aan dat mensen met botox in hun voorhoofd gelukkiger zijn -> reden: ze fronsen minder
- Opgelet voor botox rond de bovenhoeken van de mond -> botox spuit gevoelens ook plat

Zelfpercepties van motivatie

- Intrinsieke en extrinsieke motivatie
 - Intrinsiek komt voort uit eigen interesse
 - Extrinsiek wordt daarentegen bepaald door factoren die losstaan van de activiteit zelf
- Overrechtvaardigingseffect: de tendens tot vermindering van intrinsieke motivatie voor activiteiten die geassocieerd worden met beloning of andere extrinsieke factoren
- Lepper, Greene & Nisbett (1973) voerden het klassieke experiment uit -> wanneer intrinsiek gemotiveerde activiteit wordt beloond, zal die later minder spontaan worden uitgevoerd

2.3 De invloed van anderen

Sociale vergelijkingstheorie

-> als sociale omgeving verandert, genereren we ook spontaan een andere beschrijving over onszelf: bv in een ander land vertel je eerst je nationaliteit terwijl je in Gent eerder je studierichting zal vertellen

- Sociale vergelijkingstheorie (Festinger): stelt dat mensen hun eigen capaciteiten en opinies evalueren door ze met die van anderen te vergelijken
 - We gaan op zoek bij anderen naar ondersteuning voor bepaalde meningen, opinies en attitudes
 - Wanneer vergelijken we ons met anderen?
 - Onzekerheid, afwezigheid objectieve criteria
 - Klein (1997): zelfs wanneer objectieve informatie aanwezig is hechten we soms meer belang aan sociale vergelijkinginformatie
- Met wie vergelijken we ons?
 - Vaak met personen die op ons gelijken

De tweefactoren-emotietheorie

- Schachter (1964)

De theorie die stelt dat ervaren van emoties gebaseerd is op twee factoren: fysiologische arousal en een cognitieve interpretatie van die arousal

- twee fases:
 - Fysiologische arousal: hartslag, transpireren, versnelde ademhaling
 - Cognitieve interpretatie -> opwinding interpreteren
- experiment Schachter en Singer:
- Fase 1
 - Epinephrine + info over te verwachten effecten
 - Epinephrine - geen informatie
 - Placebo injectie - geen informatie
- Fase 2
 - Wachten met opgewekte, euforische handlanger
 - Wachten met woedende handlanger

Zie p. 63

Directe impact van anderen

- Cooley (1902): anderen zetten ons een spiegel voor waarin we onszelf leren kennen
- Zelfconcept zou overeen moeten komen met wat anderen van ons denken

-> probleem: dit is vaak niet zo

-> personen met een sterke impact zoals ouders of leerkracht = significante anderen -> personen die invloedrijk en belangrijk zijn voor het ontwikkelen van de eigenwaarden, normen en het zelfbeeld

2.4 Impact van geslacht, generatie en cultuur

Geslachtsverschillen

- Vrouwen grotere relationele afhankelijkheid
- Mannen grotere collectieve afhankelijkheid
- Seksuele rol-oriëntatie
 - Frable en Bem (1985) -> mate waarin iemand typisch mannelijke of vrouwelijke rollen vervult, gerelateerd is aan geslacht

Leeftijds- en cohortverschillen

- Ronald Inglehart (1977,1991,2008) -> leden oudere generaties meer materialistisch, jongere generaties meer gericht op postmateriële waarden

Culturele verschillen

- Culturele oriëntaties doordringen het zelfconcept en de identiteit
- Individualistische culturen
 - Onafhankelijkheid, autonomie, zelfredzaamheid
 - USA, Australië, UK, Canada, Nederland, België
- Collectivistische culturen
 - Onderlinge afhankelijkheid, samenwerking, groeps- en familiale banden
 - Guatemala, Ecuador, Indonesië, Pakistan, Korea..
- Culturele concepties van het zelf
 - Singelis: schaal die zelfstandig versus afhankelijke zelf meet (zie tabel 3.1)

-> Culturele oriëntaties doordringen het zelfconcept en de identiteit -> cultuur bepaalt de perceptie van de omgeving, motivaties en emotionele reacties op gebeurtenissen

- Kim & Markus: verkies je gelijkheid of uniekheid
 - Abstracte figuren (figuur 3.9)
 - Balpen kiezen als beloning

3. ZELFWAARDERING

3.1 De behoefte aan zelfwaardering

- Zelfwaardering

-> een affectieve component van het zelf

-> algemene evaluatie van het zelf en een algemene inschatting van iemands waarde

-> bevat gekleurde overtuigingen over het zelf en emoties zoals trots

-> zelfwaardering is hoe we ons over onszelf voelen, zelfconcept is over hoe we over onszelf denken

-> niet enkel zelfwaardering speelt een rol, maar ook stabiliteit ervan en ook afhankelijk van externe factoren

Zelfwaardering bij jongeren

“De meerderheid van de Vlaamse jongeren heeft een positief zelfbeeld, een goede relatie met de ouders en neemt uitgebreid deel aan het verenigingsleven. Dat is de belangrijkste conclusie van de Vlaamse Jeugdmonitor...”

De behoefte aan zelfwaardering

- Oorzaken
 - Leary & Baumeister (2000): Zelfwaardering is een indicator van het beeld dat anderen van ons hebben
 - Greenberg et al. (1997): Terror Management Theorie, zelfwaardering is buffer voor doodsangst
 - Maslow (1943): zelfwaardering is een voorwaarde voor psychisch welbevinden -> wanneer we onszelf positief zien en dit ook gedaan wordt door de omgeving kunnen we de wereld beter tegenaan

3.2 Mechanismen van zelfverheerlijking

- Mensen hebben doorgaans een hoge pet op van zichzelf
 - bv. Overdreven optimisme omtrent toekomst. Meer mensen dan dat je zou verwachten, scoren boven het gemiddelde
- Impliciet egotisme
 - Onbewuste vorm van zelfverheerlijking
 - Naamletter effect: letters eigen naam
 - Kleine voorkeur voor alles waarin de letters van onze naam voorkomen: woonplaats, school, enz.

Naamlettereffect

Je ziet liever letters van eigen naam dan restletters van het alfabet

-> kennisdeelnemers en naïve deelnemers -> als je weet wat dit is zelfs meer uitgesproken

-> correspondentie met een naam: bv Royco -> Roy

Bv. Iemand met naam Blomme zal sneller bloemist worden

Zelfdienende informatieverwerking

Hoe dit overdreven optimisme verklaren?

- We zullen sneller prat gaan op successen en de tegenslagen 'vergeten'
- Uitgebreide theorieën worden gestructureerd om de rooskleurige toekomst te ondersteunen
 - Men bedient zich van ego-beschermende rationalisaties en is als het ware de advocaat van de zaak 'het zelf' -> verdedigen van zichzelf
 - Bv., De stelling dat een vaste relatie op jonge leeftijd leidt tot stabiel huwelijk
 - Zij die geen vaste relatie hadden op jonge leeftijd waren even overtuigd dat hun gebrek aan ervaring de beste waarborg was voor een stabiel huwelijk
 - Zij die wel relaties hadden zagen ervaring als een voordeel

Zelfhandicapping

- Zelfhandicapping (ZH): Gedrag bedoeld om de eigen prestaties te onder- mijnen en zichzelf aldus een excuus te bezorgen voor een mislukking

Bv. je weet dat je gaat buizen op examen en vriendin voelt zich diezelfde avond niet goed -> je gaat op café -> "examen ging slecht door vriendin te helpen" = is niet zo want je kon het eigenlijk gewoon niet door niet te leren zelf

- Berglas & Jones experiment
 - Fase 1: analogie test met positieve feedback
 - Groep A gemakkelijke test en dus hoge succesverwachting
 - Groep B moeilijke test en dus lage succesverwachting
 - Fase 2: tweede test met vooraf keuze tussen
 - Actavil (prestatiebevorderende drug)
 - Pandocrin (prestatiehinderende drug)
 - Resultaat: A kiest voor Actavil, B voor Pandocrin
- Verhoogde zelfwaardering door associatie met succesvolle personen (Birging)
 - Meer identificeerbare voetbalsupporters na een overwinning van het team
 - Verkiezingsaffiches van de winnende partij blijven langer hangen na de verkiezingen
- CORF (Cut off reflected failure):
 - Wanneer het favoriete team verliest gaat men zelfs aan zijn eigen bekwaamheden twijfelen
 - Gaat soms gepaard met daling van testosteronniveau
 - Mensen met een laag zelfbeeld gaan eerder handicapperen om falen op te wijzen, mensen met een hoog zelfbeeld om hun succes nog groter te doen lijken

Neerwaartse sociale vergelijkingen

- De defensieve neiging om onszelf te vergelijken met anderen die het minder goed hebben om u beter te voelen over uzelf
 - Slachtoffers vergelijken zich met diegenen die er nog slechter aan toe zijn (borstkankerpatiënten)(je ligt in ziekenhuis met persoon die kanker heeft en je hebt zelf een goedaardig gezwel, je gaat je zo beter voelen over jezelf en beter omgaan met eigen elende)
- Hoe reageert men op succes van een goede vriendin wanneer we niet neerwaarts kunnen vergelijken want we presteren zelf minder? Met fierheid of met jaloezie?
 - Tesser: hangt af van de relevantie voor het zelf van het succes
 - Zelfrelevant -> jaloezie (sociale vergelijkingsjaloerie)
 - Niet zelfrelevant -> Birging (= onszelf koesteren v aan het succes van anderen waarmee we ons identificeren)

3.3 Zijn positieve illusies adaptief?

- Positieve illusies
 - Personen met een lage zelfwaardering hebben doorgaans een accurater zelfbeeld
 - Hun laag zelfbeeld correspondeert beter met het beeld dat observators over hen hebben
 - Conclusie: positieve illusies zijn adaptief omdat ze de productiviteit en de psychische gezondheid van het individu kunnen bevorderen, maar niet om hun accuraatheid
- Negatieve effecten van positieve illusies
 - Het effect van positieve illusies is van korte duur, op lange termijn kunnen ze schadelijk zijn
 - Mensen met een overdreven zelfwaardering worden negatiever beoordeeld
 - Personen met een hoge zelfwaardering worden vlugger boos na negatieve feedback, afwijzing en andere egobedreigingen -> kunnen niet tegen kritiek (Bushman & Baumeister, 1998)

Te hoge zelfwaardering

Colvin, Block en Funder -> mannen die zichzelf verheerlijken worden sneller gezien als vijandiger, defensiever, gevoeliger voor kritiek en vlugger geneigd tot overdreven reacties bij kleine tegenslagen

4. ZELFPRESENTATIE

Proces waarbij we vorm trachten te geven aan de impressies die anderen ons geven

-> We willen allerlei voordelen van anderen verkrijgen

-> door zelfpresentatie kunnen we van onszelf een beeld ophangen dat door anderen bevestigd kan worden waardoor het zelfconcept versterkt wordt

-> reputatie

4.1 Strategische zelfpresentatie

Strategieën die men hanteert om de indrukken van anderen in een bepaalde richting te sturen om macht, invloed, sympathie of goedkeuring te verwerven

- Men wil 2 dingen: zich aantrekkelijk voelen en geliefd en bemind + zelfpromotie
- Men heeft dus een publiek voor ogen en speelt een soort theater (Gergen)
 - Nochtans wordt dit 'sociaal bewustzijn' overschat, cf schijnwerpereffect genoemd-> je denkt dat veel meer mensen kijken dan in werkelijkheid zo is = overschatting
- Drie vormen van strategische zelfpresentatie
 - 'Get along' (sympathiek overkomen)
 - 'Get ahead' (vooruitkomen)
 - Status
- 'Get along'
 - Vleien en complimenteren (subtiele vormen ervan)
 - Gelijkenissen opdrijven (cf. Zanna & Pack, 1975)
 - Uiterlijke aantrekkelijkheid

Gelijkenissen opdrijven

Al dan niet aantrekkelijke vrijgezel onderzoek

Aantrekkelijke man heeft alles, maar is zeer traditioneel -> vrouwen in studie passen zich hieraan aan -> doen we omdat we gelijkenissen willen = similariteit

Niet-aantrekkelijke man heeft niets, maar is wel open over relaties -> vrouwen passen zich niet aan

Sociale netwerksites

Je presenteert jezelf op positieve vlakken dus zo zie je jezelf liever

4.2 Zelfverificatie

- Naast strategische zelfpresentatie is zelfverificatie een belangrijke vorm van zelfpresentatie
- Zelfverificatie: verlangen om door ander gezien te worden zoals men zichzelf ziet
- De behoefte om zichzelf strategisch te presenteren kan conflicteren met de behoefte tot zelfverificatie
 - Zou het zo zijn dat mensen met een negatief zelfconcept eveneens wensen dat hun zelfbeeld door anderen bevestigd wordt?
 - Swann-onderzoek: partner kiezen uit iemand die hen positief had beoordeeld en iemand die negatief oordeelde.
 - Deelnemers met een positief zelfbeeld kozen eerder iemand die hen positief beoordeelde, terwijl deelnemers met een negatief zelfbeeld eerder kiezen voor iemand die hen negatief beoordeelde + mensen met hoog zelfbeeld zochten eerder achter positieve feedback over hen
 - Analoge resultaten voor hechte relaties

4.3 Individuele verschillen in zelfsturing

Individuen verschillen in de manier en de mate waarin ze hun gedrag afstemmen op de sociale situatie

- Zelfsturingsschaal (Snyder)
 - Hoog (men past zich gemakkelijk aan)
 - (+) Ik zou waarschijnlijk een goede acteur zijn
 - (+) Ik kan onvoorbereid spreken, zelfs over onderwerpen
 - Pragmatisch, flexibel en adaptief + wispelturig en opportunisten

- Laag (men is relatief stabiel in verschillende situaties)
 - (-) ik vind het moeilijk om het gedrag van anderen na te bootsen
 - (-) Ik verdedig alleen ideeën waar ik achter sta
 - Principieel en rechtuit + koppig, ongevoelig en compromisloos
- Wellicht is geen van beide oriëntaties het beste, maar is het belangrijk om niet te extreem te zijn

5. SLOTWOORD: HET DYNAMISCHE ZELF

- De sociaalpsychologische bevindingen die we in dit hoofdstuk zagen, geven de aanleiding tot een meer dynamische en actieve invulling van hoe men tot zelfkennis en zelfwaardering komt.
 - Zelfanalyse en introspectie is nodig, maar kan misleidend zijn. Tegelijk is de weg naar verandering minder direct.
 - Zelfperceptietheorie: het opnemen van uitdagende rollen helpt je je zelf te veranderen
 - Een scala aan zelden ondersteunt de zelfwaardering

HOOFDSTUK 4: SOCIALE PERCEPTIE

= Een algemene term voor de processen die de basis vormen van hoe we tot oordelen over anderen komen

1. HET RUWE MATERIAAL VAN DE EERSTE INDRUK

1.1 De waarnemer

- Sociale perceptie werkt niet zoals een fototoestel. Iedereen ziet zijn of haar eigen realiteit. -> we zijn subjectieve informatieverwerkers
- Eerdere ervaringen hebben een grote impact op hoe men informatie selecteert en verwerkt. Hieraan refereert het begrip 'schema'
- Er wordt uitgebreid ingegaan op schema's -> een georganiseerde verzameling van kennis over een stimulus of over een categorie van stimuli

1.2 Het uiterlijk

- Pythagoras: ogen -> keek persoon in de ogen en leidde zo intelligentie af
- Middeleeuwen: J. B. da Porta vgl met dieren -> afleiden karaktertrekken
- Automatische perceptie van 'primaire kenmerken' zoals geslacht, huidskleur, leeftijd (aan sociale categorieën) = primaire kenmerken
- Andere uiterlijke kenmerken zoals lengte, gewicht, huidskleur, haarkleur, bril etc.
- Sommige van die kenmerken activeren stereotypische opvattingen
- Bv., 'wat mooi is, is goed' -> we kunnen van iemand die mooi is minder goed accepteren dat die iets fout heeft gedaan -> lelijk is de slechte, mooi is de goeie
Gelaat is wellicht de belangrijkste informatiebron

Gelaat: Hiëronymus Bosch – Kruisdraging

Verkiezingen: kinderspel?

Een aantrekkelijk uiterlijk kan stemmen sprokkelen bij mensen die er niks van weten > gelaat geeft idee over competentie

Gelaatskenmerken

- Babyfaces worden sneller vertrouwd
 - Grote ronde ogen, ronde kin, bolle wangen, hoge wenkbrauwen, hoog voorhoofd, gladde huid
 - Hartelijk, vriendelijk, naïef, zwak, eerlijk, onderdanig
 - Impact op sociale oordelen
 - Gerechtszaken
 - Verzorgende beroepen

Wie vertrouw je onmiddellijk?

1.3 Situaties

- Script (een soort schema over gebeurtenissen)
Een vooropgezette opvatting over hoe een reeks gebeurtenissen zich zal voordoen in een specifieke situatie
 - Eten in een restaurant -> ordening: gaan zitten, bestellen, eten en betalen -> je doet dit niet in een andere volgorde
- Beïnvloeden persoonsperceptie op 2 manieren
 - We zien wat we verwachten te zien
 - zelfde aangezicht -> verschillende situatie (lotto gewonnen of belaagd door hond) -> interpretatie
 - Kennis van de situatie (script) stuurt persoonsbeoordeling
 - Gedrag conform met het script (weinig informatief)
 - Gedrag niet conform met het script (diagnostische waarde)

Bv. Op een begrafenis kijk je sip -> zegt niets -> als je zit te lachen zegt dit al meer

1.4 Gedrag

- Eerste indruk wordt gevormd door (**Mehrabian**):
 - Verbaal gedrag: 7%
 - Non-verbaal gedrag: 55% (lichaamstaal)
 - Paraverbaal gedrag: (toon en ritme waarop iemand iets zegt)
- Non-verbaalgedrag
 - Gedrag dat de gevoelens van een persoon signaleert zonder woorden; door gelaatsuitdrukkingen, lichaamstaal en vocale expressie
 - Laat toe om innerlijke gevoelstoestanden af te leiden

Non-verbaal gedrag

- Darwin: gelaatsuitdrukkingen zijn universeel
- Ekman: FACS coderingsstelsel discrete emoties en gelaatsacties

- Expressie basisemoties is aangeboren
 - Blijheid, angst, verdriet, woede, verrassing en afkeer
- Cross-culturele herkenbaarheid van emotionele gelaatsuitdrukkingen
- Manifestatieregels (Display rules)
 - In welke omstandigheden tonen we onze emoties? Is wel cultureel bepaald

Facial Action Coding System (Ekman)

42 soorten spieren verborgen onder ons vel in het gelaat -> bewijst dat gelaatsuitdrukkingen belangrijk zijn voor de mens -> kenmerkend voor de soort -> zegt ook dat veel emoties op dezelfde manier worden uitgedrukt

Zes basisemoties volgens Ekman

Geluk, verdriet, verbazing, woede, angst en afkeer

Expressie van blijheid: cultuur? Meta-analyse cross-culturele identificatie van emoties: 42 landen –79 studies

Ondanks verschillende culturen begrijpen we elkaars emoties wel = iets universeel

Lachjes voor Hostessen Olympische Spelen

Er zijn culturen waar emoties minder getoond worden -> spreekt Darwin tegen want zo kunnen we niets van gezicht aflezen en zou er geen enkele persoon hiervan in leven blijven

Glimlach in China en Japan zijn wel dezelfde spiergroepen -> is dus wel hetzelfde ondanks men deze niet toont

Lichaamstaal- gebaren

- In tegenstelling tot de universele betekenis van emoties, verschillen andere non-verbale gedragingen tussen en zelfs binnen cultuur

Bv. Oogcontact, schouderklopje, high five...

Napolitaanse gebaren -> stilte bijvoorbeeld vinger voor mond

Handgebaren

Verschilt wel van cultuur tot cultuur -> in sommige culturen zegt men nee door ja te knikken bijvoorbeeld

Leugen en waarheid

Gelaat gebruikt om leugen van waarheid te onderscheiden

James Ensor – Intrige

Mondhoeken omhoog, maar kringspieren ontspannen = valse lach -> laat zien dat je het eigenlijk niet grappig vindt -> mondhoeken omhoog doen is gemakkelijk maar kringspieren rond ogen niet

Waarheid van leugen onderscheiden

- drie non-verbale communicatiekanalen verschaffen relevante informatie over bedrog:

- 1. de stem is het meest diagnostische kanaal. Mensen die sterk gemotiveerd zijn om te liegen, verhogen hun stemtoon en spreken aarzelend. = paraverbaal
- 2. het lichaam is eveneens diagnostisch. Bedrog kan je vaak aflezen aan zenuwachtige bewegingen van handen en voeten en het ongedurig wisselen van de lichaamshouding.
- 3. Gelaatsuitdrukkingen kunnen bedrog signaleren, maar eigenlijk is dit het minst diagnostisch om zich op te baseren. Het gelaat is voor bedriegers ook relatief gemakkelijk te manipuleren
- Nochtans letten we het meest op het gelaat. Maar, om dit juist te doen moet je eigenlijk getraind zijn.

Micro-expressies

Bv. Rimpels in voorhoofd -> hieraan kunnen we zien dat iemand liegt

2. ATTRIBUTIE: VAN ELEMENTEN TOT DISPOSITIES

2.1 Attributietheorieën

Vaak waarom-vraag bij gedragingen en zeker als deze persoonlijk relevant zijn.

Grondlegger attributie-theorie = Fritz Heider -> mensen willen oorzaken van gebeurtenissen proberen verklaren -> het is verontrustend en beangstigend om geen verklaringen te hebben voor wat anderen drijft en niet te weten waarom bepaalde dingen gebeuren

-> stelde dat observatie, analyse en verklaring van eigen en andermans gedrag voor velen een dagvullende taak is

Effecten:

- Mislukken op examen

Oorzaak:

- Inspanning -> je kan denken dat je te weinig hebt gedaan = intern
- Leerkracht -> kan cursus niet goed uitleggen = extern
- Aanleg
- Interesse
- Toeval
- Taak

Soorten attributies

- Causaliteitsoorsprong
 - Persoonsattributies (interne)
 - Toeschrijven van het gedrag van een actor aan interne eigenschappen zoals aanleg, persoonlijkheid, humeur en inspanning
 - Situationele attributies (externe)
 - Toeschrijven van het gedrag van een actor aan externe factoren, zoals de taakmoeilijkheid, andere personen en toeval
- Stabiliteit -> onderscheid tussen stabiele en instabiele oorzaken

- Stabiele: aanleg, karakter -> Niet enkel nu, maar ook in de toekomst
- Instabiele: humeur, toeval -> wel nu, maar waarschijnlijk niet meer in de toekomst

Interne of externe oorzaak?

Zidane rolmodel -> intern -> zei van zichzelf dat het barbaars was van hem

Zidane getto -> extern -> zegt dat de andere slechte dingen zei over zijn ouders

2.2 Theorie van corresponderende gevolgtrekking

- Verwijst naar het leggen van een verband tussen iemands gedrag en een onderliggende persoonlijke eigenschap
- Afhankelijk van 3 factoren: sociale wenselijkheid (out of role), keuzevrijheid en effecten
- Theorie die stelt dat men inferenties maakt over een persoon, wanneer zijn of haar gedrag vrij gekozen is, onverwacht en een beperkt aantal gunstige effecten heeft
- Keuzevrijheid
 - Cf. Jones en Harris (1967) -> beoordelen persoon die essay geschreven heeft
 - > geschreven onder druk: je weet niet echt hoe persoon die dit geschreven heeft denkt -> minder verschil tussen pro en anti
 - > vrij geschreven: je weet hoe persoon denkt -> meer verschil tussen pro en anti
 - Op tijd op het werk komen is niet vrij gekozen, maar iemand helpen de weg te vinden is doorgaans vrijwillig
- Onverwacht in de gegeven situatie
 - Naar de les komen in smoking is ongebruikelijk, maar in jeans komen niet
- Resultierend in een beperkt aantal gunstige effecten
 - Bv., naar een vegetarisch restaurant gaan

Jones & Harris (1967)

2.3 Kelley's covariatiemodel

- Covariatieprincipe: Personen schrijven gedrag toe aan die factoren die aanwezig zijn als het gedrag aanwezig is en afwezig zijn als het gedrag afwezig is
- Drie soorten informatie
 - Consensusinformatie: covariatie tussen effect en personen
 - Distinctiviteitsinformatie: covariatie tussen effect en stimuli
 - Consistentieinformatie: covariatie tussen effect en modaliteiten of tijdstippen

Covariatietheorie

Komt wendend uit film

Attributie = **persoonlijk** (ligt aan de persoon) -> consensus = laag want enkel 1 persoon -> distinctiviteit = laag (bij alle films) -> consistentie = hoog (steeds weer, ook de 7e keer)

Attributie = **stimulus** (het ligt aan de film) -> consistentie = hoog (iedereen) -> distinctiviteit = hoog (enkel bij deze film) -> consistentie = hoog (steeds weer bij film)

Attributie = omstandigheid (het ligt aan omstandigheden) -> consensus = laag/hoog (enkele persoon of iedereen) -> distinctiviteit = laag/hoog (bij alle films of enkel bij deze film) -> consistentie = laag (alleen nu)

Kelley's Covariatietheorie

Oefeningen

Bart kwam wenend uit de les. Aan zijn medestudenten was er niks speciaals te zien. Vorige week was het ook al zo.

-> Persoonlijk

Bart kwam wenend uit de les. Aan zijn medestudenten was er niks speciaals te zien. Een beetje raar, want ik heb Bart nog nooit zien wenen

-> Omstandigheid

Attributievertekeningen

Attributietheorie gaat ervan uit dat waarnemers een hoge van motivatie en bekwaamheid hebben -> veel nadenken over de consensus bv

Het is onwaarschijnlijk dat waarnemers steeds alle info grondig grondig verwerken en hun cognitieve verwerkingscapaciteit is bovendien ook beperkt.

-> om in korte tijdspanne zoveel mogelijk attributies te kunnen maken, gebruik gemaakt kortste weg -> leidt soms tot juiste attributie, maar soms ook tot attributievertekening

Snelheid leidt dus mogelijk tot onnauwkeurigheid

Fundamentele attribatiefout

- De neiging om de impact van situaties op het gedrag van anderen te onderschatten en de aandacht te richten op persoonsgebonden oorzaken en dit te overschatten
- We richten onze aandacht vooral op de personen veronachtzamen de invloed van de situatie op het gedrag van de persoon
- Zelfs wanneer personen de opdracht krijgen om zich zus of zo te gedragen, is men toch nog geneigd om de oorzaak van het opgelegde gedrag in bepaalde mate toe te schrijven aan de persoon -> zie Castro + Quiz p. 100

Al eerder door Heider gesuggereerd -> later voor het eerst gerapporteerd door Jones & Harris (1967) -> doel empirische steun voor de theorie van corresponderende gevolgtrekkingen te vinden

Twee-stappen model

Gilbert en Malone (1995) -> stelde dat attributie eerder op persoonlijk vlak zonder rekening te houden met situatie, kan worden toegeschreven aan onderliggende processen die gehanteerd worden om attributies te maken

- Attributie van een gedrag verloopt in twee stappen
 - Stap 1: Automatische persoonlijke attributie -> zonder inspanning
 - Stap 2: Aanpassing van de aanvankelijke beoordeling door toevoeging van situationele factoren, indien nodig -> vergt cognitieve hulpbronnen
- Onderzoek ondersteunt dit
 - We maken snel beoordelingen en vormen gemakkelijk eerste indrukken (automatisch)

- Extra cognitieve belasting of distractie bevorderen het maken van de fundamentele fout
- Motivering tot zorgvuldigheid/accuraatheid en voldoende tijd reduceren de fundamentele fout
- Oorzaken attributiefout
 - 1: gezichtsveld -> wat in het visuele terechtkomt wordt sneller als oorzaak gezien
 - 2: cultureel bepaald -> persoonlijke attributiefout typisch individualistische culturen

De fundamentele attributiefout als een perceptueel fenomeen

Chabris en Simons (1999) -> 'invisibele gorilla' video

Actor-observatoreffect = De tendens om het eigen gedrag toe te schrijven aan situationele oorzaken en dat van anderen aan persoonlijke factoren

Actors

- Richten hun aandacht vooral om de omgeving en niet zozeer op zichzelf -> situationele attributie
- Vragen aan actor 1 of situatie ervoor zorgde dat gesprek op een bepaalde manier verliep

Observatoren

- Richten hun aandacht op de actor -> persoonsattributie

Perspectief in opstelling omdraaien = interessante conditie

Resultaten Storms experiment

Onderzoeker filmde interactie tussen twee actoren terwijl twee observatoren toekeken -> interactie verklaard persoonsgebonden of situatieverbonden

Hierna film aangeboden van wat net live werd afgespeeld in een het omgedraaide perspectief

Actors beoordeelde zichzelf -> omgekeerd gaan ze meer dispositioneel attribueren dan situationeel

Observators beoordeelden actors -> omgekeerd gaan ze minder dispositioneel attribueren en situationeel

Lassiter et al. (2001)

Bekentenis gefilmd met focus op verdachte, ondervrager of beide zichtbaar

-> verdachte = klein nadeel tov andere situaties

-> beide zichtbaar = attributiedilemma

Attributies als culturele constructies

Miller: vroeg aan Indiërs en Amerikanen om oorzaken op te sommen voor positief en negatief gedrag -> jonge leeftijd nauwelijks culturele verschillen, naarmate leeftijd steeg grotere verschillen

In individualistische cultuur zoals USA gaat men met leeftijd mee meer persoonlijk attribueren -> in India wordt situationeel meer geattribueert

Ook verschillen geconstateerd voor biculturele individuen

Naast attributies menselijk gedrag ook verschillen op perceptuele niveau

Norenzayan en Nisbett (2000) -> lieten aan Japanse en Amerikaanse studenten fragmenten zien met daarin kleine visjes en één grote, snel bewegende vis

Cognitieve heuristieken

Vuistregels voor informatieverwerking die weinig cognitieve hulpbronnen vergen en tot snelle conclusies leiden, die echter ook vertekend en inaccuraat kunnen zijn

- Valse consensuseffect: Het ten onrechte veronderstellen dat anderen er dezelfde ideeën op nahouden als zijzelf
- Beschikbaarheidsheuristiek: de neiging om de waarschijnlijkheid van gebeurtenissen te beoordelen op basis van gegevens die in het geheugen beschikbaar en gemakkelijk oproepbaar zijn
 - Basisfrequentievalstrik: De vaststelling dat men relatief ongevoelig is voor consensus-informatie onder de vorm van numerieke basisfrequenties. Een levendig voorval vertekent het oordeel en leidt tot overschatting van de frequentie

Greene en House (1977) -> vroegen aan studenten om rond te lopen met een groot bord met een reclameboodschap -> later diende de deelnemers een schatting te geven van het percentage studenten die met dit verzoek instemde. -> diegene die zelf ingestemd hadden dachten 62%, diegene die zelf niet ingestemd hadden dachten 33%

- Toepassingen
 - Lotto, Vliegtuigcrash vs. ongeluk met de auto
- Door de media bespeeld
- Representativiteitsheuristiek -> je baseert je oordeel op de mate waarin de persoon overeenkomsten vertoont met de typische kenmerken van een bepaalde categorie
 - Bv. Iemand vertelt over al haar reizen naar Japen en haar Japanse tuin -> zou ze professor japanologie zijn of verpleegster?
 - Probleem: je gaat volledig voorbij aan feit dat er veel meer verplegers dan professoren japanologie zijn

Motivatievertekeningen

- Sociale waarnemingen worden dikwijls door persoonlijke behoeften, wensen en voorkeuren gekleurd. Soms ziet men wat men wil zien
- Mensen sterke behoefte zelfwaardering -> motief kan leiden tot: zelfdienende en defensieve attributies
- Bv., zelfbescherming en zelfverheerlijking dragen bij tot het vertekenen van attributies
 - Succes schrijven we toe aan onszelf en mislukking aan externe oorzaken
 - Succes van anderen wordt toegeschreven aan externe oorzaken en mislukking aan interne factoren

Beïnvloeden attributies voor het gedrag van anderen -> Onderzoek Klein en Kunda (1992)

- Deelnemers observeren prestaties van een kandidaat op de voorproef van een quiz -> achteraf zou kandidaat hun partner of tegenstander worden in wedstrijd -> reden succes?

- Tegenspelers hoopten dat hij niet al te slim was en schatten hem minder bekwaam dan partners
- Argument tegenspelers: opdracht gemakkelijk + toeval
- Argument partners: slimme persoon

Andere voorbeelden:

- Conservatieven zoeken armoede bij individu zelf -> progressieven bij maatschappij

Lerner (1980) -> geloof in rechtvaardige wereld: hard werken en fatsoenlijk leven altijd vruchten zal afwerpen en luiheid en zondig leven worden bestraft

Crossculturele vergelijkingen -> mensen uit arme regio's geloven minder in rechtvaardige wereld

3. INTEGRATIE: VAN DISPOSITIE TOT IMPRESSIE

3.1 Enkele basisbevindingen

- Asch (1946) onderzoek naar impressieformatie
 - een doelpersoon werd beschreven aan de hand van de trekken *intelligent, vlijtig, impulsief, kritisch, koppig* en *afgunstig*
 - deze lijstjes werden gemanipuleerd om te zien wat het effect ervan zou zijn
 - Bv. Eerste groep krijgt hem op deze volgorde, volgende groep krijgt hem andersom
- Een belangrijke bevinding:
 - Primauteitseffect: informatie die het eerst in een reeks voorkomt, heeft meer impact heeft op impressies dan later gepresenteerde informatie

Primauteitseffect

- Twee verklaringen
 - Aandacht verzwakt naarmate men meer informatie krijgt
- Primauteitseffect verzwakt indien mensen gemotiveerd zijn en niet onder druk staan
- Kruglanski en Webster (1996) stellen dat er individuele verschillen zijn in de mate waarin iemand geneigd is om tot vlugge conclusies te komen = behoefte aan cognitieve afsluiting
 - Behoeft aan afsluiting versterkt dit effect
 - Betekenisveranderingshypothese
 - Nieuwe inconsistente informatie wordt geherinterpreteerd in overeenstemming met de initiële impressie

Centrale versus perifere trekken

- Een tweede belangrijke bevinding:

Trekken die een sterke invloed uitoefenen op de impressie en die ons de aanwezigheid van andere trekken doen veronderstellen, zijn centrale trekken. Perifere trekken hebben minder effect op de globale impressie

 - Asch studies met treklijsten

Hartelijk vervangen door koel heeft een groot effect op de globale evaluatie

Beleefd vervangen door lomp heeft een klein effect

Impliciete persoonlijkheidstrekken = netwerk van veronderstellingen over verbanden tussen persoonlijkheidstrekken en gedragingen

Bv. Wanneer iemand eerlijk is verwachten we eveneens dat deze persoon ook vriendelijk is of is iemand die traag spreekt wellicht niet slim

3.2 Integratie van kenmerken in een globale impressie

- Informatie-integratie: twee mogelijke modellen
 - Additief model/ Summatief model -> veronderstelt dat sociale waarnemers al het positieve en negatieve optellen
 - Gemiddelde model -> je telt alle kenmerken op, maar daarna deelt door het aantal kenmerken
 - Hoe gemeten? Onderzoekers hebben trekken in verband met een schaal van gunstig naar niet-gunstig
 - N. H. Anderson -> onderzocht globale oordelen van deelnemers over sympathie van
 - een persoon beschreven door twee trekken met sterke positieve waarden
 - tweede groep deelnemers beoordeelde een persoon beschreven aan de hand van twee sterke en twee matige positieve trekken
 - Derde groep beoordeelde een persoon beschreven door twee negatieve trekken
 - Informatie-integratietheorie: stelt dat impressievorming steunt op een gewogen gemiddelde, dus niet zomaar op een gemiddelde, van de kenmerken van de doelpersoon

-> Globale beoordeling van sympathie sloot beter aan bij gemiddelde model

-> later onderzoek zei dat gemiddelde niet volledig voldeed aan complexiteit van sociaal oordelen

De theorie die stelt dat impressies gebaseerd zijn op een gewogen gemiddelde van de kenmerken van de doelpersoon

3.3 Afwijkingen van het gemiddelde model

Disposities van de waarnemer

- Oordeel verschillende waarnemers over één persoon kan verschillen
- Sommige waarnemers weinig of geen rekening houden met bepaalde trekken, terwijl anderen dit wel doen
- Sommige waarnemers zien trekken als onbelangrijk en anderen dan weer als belangrijk
- 'eye of the beholder'

Effecten van primeren

Het fenomeen dat recent verwerkte informatie gedurende een korte tijd meer toegankelijk wordt

Higgins, Rholes en Jones (1977) -> eersten om effect van primeren op sociale oordelen aan te tonen -> geheugenonderzoek

- Effecten van primeren

- De tendens van recent gebruikte woorden of ideeën om opnieuw voor de geest te komen en de interpretatie van nieuwe informatie te beïnvloeden
- Geheugenonderzoek memoriseren lijstjes
 - Lijst 1: 'dapper', 'onafhankelijk' en 'avontuurlijk'
 - Lijst 2: 'roekeloos', 'dwaas' en 'onvoorzichtig'

Gevraagd om oordeel over man die bergen beklom, aan avontuurlijke tochten deelnam en met een zeilboot de oceaan probeerde over te steken te vellen.

-> je zal man eerder positief beoordelen wanneer je eerst lijst 1 moest memoriseren en je zal eerder negatief beoordelen wanneer je eerst lijstje 2 moest memoriseren

Niet enkel effect op cognitie en informatieverwerking op de impressievorming, ook affectieve processen spelen een rol = gemoedstoestand

- Forgas en Bower (1987) manipuleerde gemoedstoestand deelnemers (gelukkig vs verdrietig) - > geven positieve of negatieve feedback
 - Gelukkig -> meer aandacht positieve gedragsinformatie en vormden eerder gunstige impressie over doelpersoon

Eigenschappen van de doelpersoon

Aanzienlijk deel variatie in persoonlijkheidsverschillen tussen mensen kan worden begrepen in termen van de vijf basisdimensies: emotionele stabiliteit, extraversie, altruïsme, consciëntieusheid en openheid

- Treknegativiteitsvertekening
 - Negatieve informatie heeft meer impact dan het loutere gewicht -> negatieve informatie weegt zwaarder door dan positieve informatie
 - Indrukken gevormd op basis van negatieve termen (onbetrouwbaar) zijn extremer dan op basis van even positieve (eerlijk) termen
 - Dijksterhuis & Aarts experiment over subliminale presentatie van positieve en negatieve woorden (aandacht)
 - Ito et al. experiment over ERP activiteit als reactie op positieve, negatieve en neutrale afbeeldingen (verwerking)

Negativiteitsvertekening

Nadat flitswoord was gegeven moesten proefpersonen synoniem aanduiden -> bij negatieven meer juist dan bij positief -> we zijn meer opmerkzaam bij het negatieve woord

Negatieve stimuli – neutrale stimuli – positieve stimuli

-> hersenen zijn reactiever op negatief materiaal

4. CONFIRMATIEVERTEKENING: VAN IMPRESSIES NAAR REALITEIT

4.1 Persistentie van opvattingen

De tendens informatie te interpreteren en te vervormen in overeenstemming met de bestaande opvattingen.

- De tendens informatie te interpreteren en te vervormen in overeenstemming met de bestaande opvattingen.
- Persistentie van opvattingen
 - Ambigue gebeurtenissen die allerlei interpretaties mogelijk maken, zijn als inktvlekken: men ziet erin wat men wil of verwacht te zien.
 - Ambigue info verhoogt de vertekening (Darley & Gross: experiment Hannah) Dus, meer info leidt niet altijd tot meer accuraatheid
- Niet-ambigue, extra informatie leidt tot minder vertekening
 - Mag niet te ver afwijken (bv. Verleggen Sofie die opeens staat te dansen op tafels wijkt te ver af) -> boemerangeffect
 - Zwaar afwijkende informatie is minder aantrekkelijk, matig is dus beter om mening te veranderen
 - Dient consistent aanwezig te zijn

Persistentie van opvattingen = overstelpt worden door informatie die verduidelijkt dat een bepaalde mening verkeerd is, maar net daardoor passen we onze mening niet aan

Teveel informatie leidt tot immobilisme en het gevoel te verdrinken in een poel van informatie die niet meer te vatten is

Bv. Teveel campagnes over gevaar roken waardoor we deze info niet meer willen verwerken en zo missen campagnes hun doel

Gemengde evidentie

Twee keer hetzelfde

9 jarig meisje Hannah -> wordt omschreven in termen van hoge of lage sociaaleconomische status -> men schat het lager in wanneer ze van lage sociaaleconomische status is

Inktvlek -> Hannah bezigzien op intelligentieproef -> zal sommige dingen die moeilijk zijn juist behandelen en makkelijke dingen fout = ambigu

Informatie bijgeven leidt tot grotere vertekening

-> informatie kan leiden tot grotere vooroordelen: bv. Mensen met lage verwachtingen zal sneller zeggen bij makkelijke oefeningen die ze niet kan, dat ze gelijk hebben met de lage verwachtingen

4.2 Confirmatorische hypothesetoetsing

- het zoeken van informatie die in overeenstemming is met de bestaande opvattingen en deze bevestigen
 - Swann & Snyder (1978). Via telefoon moeten mensen elkaar leren kennen -> beweerd dat andere persoon introvert of extravert zijn -> andere mensen die van niets weten mogen gesprek beoordelen -> Deelnemers die dachten kennis te maken met extraverte personen vroegen naar info die gerelateerd is aan extraversie bv. Ga je graag uit?
- Er werd zelfs geconstateerd dat professionals zoals psychotherapeuten aan confirmatorische hypothesetoetsing lijden
 - Bv. Wanneer je aankomt met depressie -> therapeut zal ook in die richting vragen stellen om stempel te plakken

4.3 Zelfvervullende voorspelling

Extra resultaat onderzoek Swann & Snyder: neutrale waarnemers beluisterden band achteraf -> kregen zelf idee van introvertie/extravertie zonder er iets vanaf te weten

- Ondervraagde laat zich door vragen leiden (bv. Ik ben 'ooit' wel eens uitgegaan) en neiging evidentie te presenteren die met de opvattingen van de interviewer overeenstemt

Het proces waarbij de verwachtingen over een persoon hem of haar er toe brengen om zich conform die verwachtingen te gaan gedragen = zelfvervullende voorspelling

Rosenthal experiment

Gingen effect na van verwachtingen van leerkrachten op hun leerlingen

- Vertelden aan leerkrachten dat een nieuw instrument ontwikkeld werd dat het mogelijk maakte te bepalen welke studenten op het punt staan om een groeispuurt in intellectuele capaciteiten te maken
- Geen nieuw instrument maar IQ test
- Kinderen puur toevallig geselecteerd
- Later bleek dat deze kinderen 8 maanden later deze intellectuele groei echt hadden doorgemaakt
- Stelt dat betere studenten hogere verwachtingen creëren bij leerkrachten en omgekeerd ook en zo paste leerlingen gedrag hierop aan
- Vaak zo dat leerkrachten juist voorspellen u

5. SLOTWOORD

- In alle fasen van de sociale perceptie is er een conflict tussen de snelheid waarmee een oordeel wordt gevormd en de accuraatheid ervan
- Het is duidelijk dat waarnemers vaak afwijken van de logica en de kansrekening en dat sociale percepties vaak vertekend zijn.
- Echter, meestal zijn we tevreden over onze sociale oordelen, en bovendien kunnen we niet altijd alle info verwerken
- De vraag is of men gelukkiger zou worden indien er voor alles een juist antwoord zou bestaan. Wellicht niet.

HOOFDSTUK 5: SOCIALE BEÏNVLOEDING

1. Automatische sociale beïnvloeding

- Mensen hebben de neiging elkaar automatisch te imiteren
- Subtiële vorm van beïnvloeding waarop vrijwel reflexmatig gereageerd wordt
 - Imitatie door voorbijgangers
 - Cultuuroverdracht bij dieren: bultrugwalvissen -> 1 walvis had een techniek om vissen te vangen en steeds meer walvissen namen dit over
 - Pasgeborenen imiteren al snel gebaren
 - Pasgeborene rhesusaap imiteert menselijke gebaren
- Kameleoneffect -> Chartrand & Bargh (1999) experiment

- Onderzoek -> gesprek bij experiment en ondervrager moet af en toe door haar wrijven bv. en dan werd gekeken hoe vaak proefpersoon dit ook deed -> redelijk veel dus geen toeval meer
- Volwassenen imiteren automatisch gedrag uit hun omgeving en passen zich aan zoals een kameleon

Onderzoek -> gesprek bij experiment en ondervrager moet af en toe door haar wrijven bv. en dan werd gekeken hoe vaak proefpersoon dit ook deed -> redelijk veel dus geen toeval meer

- Verklaring: synchronisatie doet interactie vlotter verlopen
- 2de Experiment: Deelnemers die geïmiteerd worden door handlanger beoordelen de handlanger positiever

Milgram, Bickman en Berkowitz (1969) -> medewerkers van proefleider liepen rond in NY en stopte plots en keken in de lucht -> hoe meer medewerkers keken, hoe meer passanten meekeken

Dimberg, Thunberg en Elmehed (2000) -> confronteerde deelnemers met snel wisselende subliminale beelden van blije of woedende gezichten -> hoewel deelnemers zich niet bewust waren van deze beelden, werden subtiele, niet met het blote oog waar te nemen gelaatsacties geregistreerd die correspondeerden met respectievelijk een glimlach en een gefronst voorhoofd.

Spiegelgedrag

Bv. Volwassenen bukken zich bij kinderen, benen over elkaar bij beide personen van een koppel

-> blind date waarin groep vrouwen gespiegeld wordt door mannen en andere groep niet

-> spiegelen heeft effect -> mannen die dit deden werden aantrekkelijker gevonden

Continuüm sociale beïnvloeding

Zie ppt voor pijl verloop

2. CONFORMITEIT

De tendens tot aanpassing van percepties, opinies en gedrag in overeenstemming brengen met de geldende groepsnormen

- Klassieke studies
 - Autokinetisch effect (Sherif)
 - Normatieve groepsdruk (Asch)
 - Waarom conformeert men?
 - Informationele invloed
 - Normatieve invloed
 - Meerderheidsinvloed
 - Minderheidsinvloed
-
- In individualistische culturen wordt conformiteit soms gezien als een uiting van zwakheid
 - Conformiteit is evenwel een essentieel onderdeel van elk maatschappelijk systeem
 - Veilig verkeer is ondenkbaar zonder conformiteit -> iedereen rechts rijden

- Normen scheppen verwachtingen (cfr. etiquette), zorgen voor een gevoel van veiligheid en stroomlijnen interacties (cfr. scripts)
- Gemeenschappelijke normen (conversatieregels bv. Wachten in wachtrij en niet voorsteken) versus unieke groepsnormen (sekten, voetbalvandalen en drinken op cantus)

Normen kunnen veranderen over tijd:

Borst-taille ratio in de 20ste eeuw -> Silverstein, Perdu, Peterson en Kelly (1986) -> flink wat evolutie doorheen de tijd

Playboy magazine

Playgirl magazine

Male Centerfolds: 1973–1997 BMI: $r = +.29$

- (Geschat) Percentage lichaamsvet: $r = -.34$
- Fat Free Mass Index: $r = -.38$

Milgram en Sabini (1978) vroegen aan enkele assistenten om in de metro aan passagiers te vragen hun plaats af te staan -> geen fatsoenlijk gedrag -> aantal assistenten weigerden en anderen zeiden dat ze ziek waren om het gedrag toch op de ene of andere manier goed te keuren

2.1 Klassiekers: autokinetisch effect

- Experiment Muzafer Sherif – autokinetisch effect
- Stilstaand lichtpunt lijkt te bewegen in het donker (visuele illusie – ambigue stimulus)
- Individuele verschillen in perceptie van de beweging (van 2 tot 25 cm)
- Conditie
 - Alleen conditie: schatten van de beweging stabiliseert na enkele minuten
 - Groepsconditie: convergentie van individuele oordelen naar een groepsoordeel
 - Nieuweling in de groep adopteert de groepsnorm
- Solomon Asch – beoordeling lengte lijnstukken
- Vergelijken lengte standaardlijn met drie lijnstukken (geen ambiguïteit)
- Publieke seriële beoordeling door 7 subjecten
 - Aanvankelijk consensus, iedereen antwoordt correct
 - Nadien geven 6 van de 7 deelnemers hetzelfde foutief antwoord
 - Hoeveel echte subjecten zullen het foutieve antwoord bevestigen en zich conformeren aan de meerderheid?
 - 37% conformerende antwoorden
 - 25% van de subjecten conformeren nooit

2.2 Waarom conformeert men?

REDEN

- Meerderheidsinvloed
- Informatieel invloed: Invloed die leidt tot conformiteit omdat men gelooft dat de anderen correct oordelen (ambigue stimuli – Sherif exp.)
- Normatieve invloed: Invloed die leidt tot conformiteit omdat men vreest voor de negatieve sociale gevolgen van afwijkend te lijken (Asch)

UITKOMST

- Private conformiteit: = “echte” aanvaarding of conversie. De verandering van opvatting die optreedt wanneer iemand voor zichzelf het standpunt inneemt van anderen
- Publieke conformiteit: Een oppervlakkige veranderingen openlijk gedrag, zonder een overeenkomstige meningsverandering, veroorzaakt door reële of vermeende groepsdruk
- Hoe onderscheiden? Private antwoorden-motivatie (antwoorden anderen krijgen, maar mag zonder groep antwoorden -> zullen zo wel eigen idee opgeven)

Types conformiteit onderscheiden

Studie Baron, Vandello en Brunsman (1996) -> in groepjes van 3 werden een ooggetuigenissituatie gesimuleerd -> deelnemers zagen foto van een persoon die ze achteraf in line-up moesten aanduiden

- Ambigue taaksituatie: foto halve seconde getoond
- Non-ambigue taaksituatie: deelnemers zagen foto 2 keer maar minder dan 10sec
- Wanneer proefleider het als vooronderzoek voorstelde (gewoon testen, niets gedaan met cijfers) -> tussen condities nauwelijks verschil
- Kregen deelnemers premie om taak goed uit te voeren -> conformiteit steeg voor moeilijke variant en daalde voor gemakkelijke

Bij lage motivatie geen groot verschil met moeilijke of gemakkelijke taak -> proefpersonen duiden gewoon aan wat de anderen aanduiden

Bij hoge motivatie stijgt de moeilijke taak -> ze voelen druk om geld te winnen en gaan sneller elkaar volgen voor juiste antwoord

Bij hoge motivatie en makkelijke taak gaan mensen veel minder conformeren want gemakkelijk en als het juist is winnen ze toch geld

-> laat zien dat motivatie een bepalende factor is

Twee types conformiteit

Zie slide p. 22

2.3 Meerderheidsinvloed

Groepsgrootte: de macht van de getallen

- Asch: 3 of 4 handlangers volstaan (zie figuur)
 - Conformiteit nam tot op zekere hoogte toe maar plafond snel bereikt vanaf 3 of 4 handlangers
 - Wet van de afnemende meeropbrengsten -> hoe groter de groep hoe minder opvallend het bijgevoegde groepslid
- Wilder: meerdere kleine groepen hebben meer invloed dan 1 grote groep (distinctiviteit)

Een medestander in onenigheid

- 1 medetegenstander liet de conformiteit dalen met 80 % Waarom ?
 - Valideert het standpunt van de deelnemer (Informatieel invloed) -> die denkt dat ook dus het zal inderdaad dit antwoord zijn
 - Reduceert normatieve druk door meerderheid te negeren = veruit het belangrijkste
- Allen & Levine experimenten

- Meerderheid van 3+1
- 1 akkoord met subject, met de meerderheid of met geen van beide (volledig fout antwoord)
- Resultaat: elke tegenstander verlaagt conformiteit -> iemand is al afgeweken dus ik kan dit nu ook wel
- Idem voor tegenstanders met geringe competentie (bv. iemand die bril vergeten is en maar random keuze maakt)

Sailliantie (duidelijkheid) van de normen

- Kennis en bewustzijn van de norm is noodzakelijk (cfr. pluralistische onwetendheid)
- Cialdini experiment 1: bezoekers pretpark gooien meer papier op de grond in een reeds vervuilde dan in een propere omgeving
 - Norm is dat mensen wel/niet dingen in de vuilbak gooit
- Cialdini experiment 2: Sailliantie van de norm -> papiertje tussen ruitenwissers gestoken -> wat doen mensen met papiertje?
 - OAV parkeergarage: proper vs. Vuil -> hetzelfde als bij pretpark
 - OAV Sailliantie: medewerker gooit folder al dan niet op de grond
 - Handlanger ging naar auto van proefpersoon en gooide papiertje op de grond -> bevestigde aandacht extra op de norm
 - Vuile garage -> inderdaad iedereen is vuil
 - Propere garage -> niemand doet dit normaal?

-> Men volgt de norm

Cialdini: sailliantie van de norm

Geslachtseffect

Geslachtseffect is afhankelijk van

- Kennis van de taak (stereotype, verwachting):
 - mannelijke: voetbal, auto's
 - vrouwelijke: huisinrichting, familieplanning
- Sociale druk
 - In publieke situaties conformeren vrouwen meer dan mannen
 - Openlijke onenigheid en onafhankelijkheid is eerder de norm voor mannen dan voor vrouwen

Sistrunk en McDavid (1971) -> vroegen aan mannelijke en vrouwelijke deelnemers om vragen te beantwoorden over stereotiep mannelijke/vrouwelijke en neutrale onderwerpen -> bij elke vraag beschikking over percentage andere deelnemers -> vrouwen conformeerde meer bij mannelijke stereotypen en mannen bij vrouwelijke stereotypen

-> we conformeren dus sneller over onderwerpen waarover we minder kennis denken te hebben

-> In maatschappij meer verwacht van vrouwen dat ze lief en buigzaam zijn waardoor zij ook sneller conformeren in publieke setting

-> Aan mannen meer geleerd zich autonoom te gedragen waardoor ze zich in een publieke setting minder gaan conformeren

-> meer afhankelijk van sociale rollen dan van biologisch geslacht

Culturele invloeden

- Culturele oriëntaties
 - Individualisme: Een culturele oriëntatie waarin onafhankelijkheid, autonomie en zelfredzaamheid belangrijker zijn dan groepsloyauteit
 - Collectivisme: Een culturele oriëntatie waarin onderlinge afhankelijkheid, samenwerking en sociale harmonie belangrijker geacht worden dan persoonlijke doelstellingen
- Factoren die de culturele oriëntatie bepalen
 - Complexiteit: complexe culturen zijn eerder individualistisch
 - Welvaart: welvaart stimuleert onafhankelijkheid en persoonlijke doelstellingen
 - Heterogeniteit: verschillende talen, etnische groepen, religies stimuleren onafhankelijkheidsdrang

2.4 Minderheidsinvloed

Het proces waardoor dissidenten veranderingen bewerkstelligen in een groep

- Moscovici experiment (kleuren ~ 'omgekeerde Asch taak') -> dia's getoond groen, blauw en mengvorm zie p. 135-136 -> iedereen zegt blauw en op gegeven moment zegt iemand groen -> proefpersonen hebben minstens 1x proefpersoon gevolgd
 - Minderheden ontleen hun invloed aan hun stijl
 - Krachtig, volhardend en standvastig (dus niet tegendraads)
 - Maar tevens flexibel, open en evenwichtig
 - Zelfvertrouwen uitstralen
- Minderheden overtuigen meerderheden indien:
 - Hun standpunt wordt opgemerkt
 - Ze consistent zijn en hun opvatting wordt toegeschreven aan persoonlijke overtuiging
 - Ze zelfvertrouwen uitstralen en toegewijd zijn
- Hollander: Eigenzinnigheidskrediet
 - Interpersoonlijk "krediet" dat men verdient door de groepsnorm te volgen -> "goed" groepslid -> als je dan 1 keer iets anders antwoordt heb je voldoende kredietpunten om hiermee weg te komen

2.5 Differentiële of unimodale procesmodellen

Ligt eenzelfde proces aan de basis van minderheids- en meerderheidsinvloed of gaat het om twee verschillende processen?

- Zelfde proces:

Sociale impact theorie (Latané, 1981)

- Sterkte (van de bron) -> hoe sterk iemand mening uit
- Nabijheid -> hoe dicht persoon bij u staat
- Aantal -> hoeveel personen

Enige verschil = aantal -> meerderheid: meer mensen en minderheid: minder mensen

- Verschillend proces
 - meerderheden bevorderen publieke conformiteit
 - minderheden veroorzaken duurzame private conformiteit of conversie

Zie slide p. 31

3. INSTEMMEN

3.1 Redenen geven

- Inwilliging: Gedragsverandering die het gevolg is van een direct verzoek
- Onaangekondigd verzoek is effectiever omdat het verrassend is -> personen kunnen niet op tijd redenen verzinnen om het niet te doen
- Vorm van verzoek is soms belangrijker dan de inhoud
 - Langer, Blank en Chanowitz (1978) experiment: onnadenkend reageren op de vorm van het verzoek -> handlanger richtte zich tot student die bezig was aan een fotokopieertoestel -> formuleerde verzoek op 3 verschillende wijzen:
 - 1: excuseer ik moet 5 pagina's kopiëren, kan ik de machine gebruiken? -> 60% studenten stemden in
 - 2: + ik ben gehaast -> 94% stemde in met verzoek
 - 3: zin gegeven met 'want' maar toch geen echte reden -> toch stemt 93% in
 - > experiment niet te letterlijk nemen want gaat om simpele vraag
 - > Studie met 20 fotokopieën laat zien dat enkel bij 2e meer studenten instemmen
 - Onnadenkendheid doorbreken bevordert soms ook inwilliging
- Soms heeft onnadenkendheid ook tegengestelde effect hebben:
 - Bv. Omlopen bij bedelaars

Onderzoek Santos, Leve en Pratkanis (1994) -> handlanger stelde aan passanten op straat een eerder typische vraag (kunt u een kwartje missen) of een eerder atypische vraag (kunt u 37 cent missen) -> atypische vragen stellen automatische piloot uit

Carpenter en Guéguen (2013) -> verzoek dat gepaard gaat met persoonlijke vrijheid de kans op instemming aanzienlijk verhoogt

3.2 Stel je eens voor

Verkopers gebruiken deze techniek vaak

Gregory, Cialdini & Carpenter (1982)

- Testen dit uit op wetenschappelijke wijze bij televisiegebruikers die nog geen kabelaansluiting hadden
 - Helft kreeg informatie over mogelijkheden die kabeltv kon bieden
 - Andere helft werd gevraagd hen voor te stellen dat ze dezelfde kenmerken zouden ervaren
 - Hierna vragenlijst invullen -> bij 'stel je eens voor' -> positievere houding
 - 47% kocht de aansluiting terwijl dat bij de informatie maar 19% was
- Scenario waarin je gearresteerd bent of niet, of waarin je een vakantie wint of niet
- Effect: Zich iets voorstellen (bv scenario) verhoogt de inschatting dat het je ook effectief zal overkomen
- Interessant voor verkoop (bv verzekeringen)
- Real life 'stel je voor dat je kabeltelevisie hebt' meer effectief kabel aanschaffen (study 4)

3.3 Wederkerigheidsnorm

- Anderen behandelen zoals ze ons behandelen -> iets terugdoen voor anderen wanneer zij iets voor ons hebben gedaan
- De wederkerigheidsnorm verhoogt voorspelbaarheid en eerlijkheid in sociale interacties -> maar er kan ook misbruik van gemaakt worden om zelf voordeel te behalen
- Regan experiment
 - Deelnemers beoordelen per twee schilderij -> 1 iemand echte deelnemer, andere handlanger van onderzoeker
 - OAV-1 onaangenaamheid: medewerker sympathiek of niet
 - OAV-2 gunsten
 - Cola -> handlanger verliet zaal en kwam terug met cola voor hemzelf en de andere
 - Niets -> handlanger verliet zaal en kwam zonder iets terug
 - Cola van onderzoeker
 - Handlanger vroeg aan medebeoordelaar om lottobiljetten van hem te kopen
 - Indien eerder 2 blikjes cola gebracht -> meerdere verkocht
 - AV: aantal verkochte loterijbiljetten

Onderzoek Regan (1971) -> verduidelijkt dat wederkerigheidsnorm strategisch kan worden ingezet om mensen te manipuleren, waardoor ze met verzoeken instemmen

Smolowe (1990) -> oorlogsveteranen die een klein cadeau in envelop bieden, krijgen meer geld bij elkaar

- Individuele verschillen in strategisch gebruik wederkerigheidsnormen om eigen belang te dienen
 - in gebruik wederkerigheidsnorm: Crediteurs genoemd -> zorgen ervoor dat anderen bij hen in het krijt staan, om dan op het gepaste moment een verzoek naar hen te richten
 - in alertheid voor wederkerigheidsnorm/reciprociteit -> vermijden dat later van hen geprofiteerd wordt

3.4 Tweestappen instemmingstechnieken

- Voet-tussen-de-deur
- Als-de-bal-eenmaal-aan-het-rollen-is
- Deur-tegen-de-neus
- Het-is-nog-niet-klaar

Voet tussen de deur

Een tweestappen inwilligingstechniek waarbij een beïnvloeder het echte verzoek laat vooraf gaan door een vraag om in te stemmen met een veel beperkter verzoek dat je moeilijk kan weigeren -> instemmen met een eerder kleiner verzoek vergoot kans dat je met het volgende ook zal instemmen

- Freedman & Fraser veldexperimenten
 - Fase 1 : Huisvrouwen telefonisch bevragen over huishoudproducten
 - Fase 2 : Drie dagen later - nieuw verzoek – inventaris maken van huishoudelijke producten (team zou gedurende twee uur alle laden doorzoeken)
 - Resultaat:
 - 53% van instemmers met eerste verzoek gaan akkoord met tweede verzoek
 - 22% stemmen rechtstreeks in met tweede verzoek

- Verklaring: zelfperceptie -> door de observatie van het eerdere gedrag ziet men zichzelf als vriendelijk en zo zal men nu opnieuw toestemmen om dit te bevestigen
- Kritiek: instemmers met eerste verzoek zijn selectieve groep

Zodra de bal aan het rollen is

Een tweestappen inwilligingstechniek waarbij de beïnvloeder een overeenkomst sluit over een verzoek maar naderhand de omvang van het verzoek opdrijft door verborgen kosten te onthullen

Joule (1987)

- Vroeg aan rokers of ze bereid waren om korte vragenlijst in te vullen
 - Eerste conditie werd meteen gezegd dat ze 48 uur ervoor niet mochten roken -> slechts 12 procent stemde in
 - Tweede conditie hadden de mensen alreeds ingestemd vooraleer ze te horen kregen dat ze niet mochten roken -> 85% stemde in

We zoeken justificatie voor de keuze en concentreren ons op vooral de positieve aspecten van de beslissing

Bijvoorbeeld -> je kiest auto omdat deze goedkoop is -> hierna begin je te denken dat hij ook wel mooi, praktisch.. Is en begin je je eigenaar te voelen -> wanneer dan wordt gezegd dat de prijs duurder zal zijn, vergeet je de eigenlijke reden waarom je hem kocht (goedkoop)

Gevoel van verplichting tov persoon waaraan we beloften hebben gemaakt

Cialdini et al. (1978)

- Studenten rekruteren voor experiment ...om 7.00 uur
- Werking: eens de beslissing genomen is hebben we ons reeds geëngageerd en gaan we dit engagement voor onszelf verantwoorden en dus versterken

Deur tegen de neus techniek

- Een tweestappen inwilligingstechniek waarbij de beïnvloeder het echte verzoek laat voorafgaan door een heel groot verzoek dat afgewezen wordt
- Verzoek wordt naderhand afgezwakt
- Cialdini experiment
 - Fase 1: studenten vragen om 2 uur per week vrijwillig te werken in jeugdinstelling jeugddelinquenten
 - Fase 2: nadat vrijwel iedereen weigert, volgt een tweede verzoek om eenmalig 2 uur te besteden om met delinquenten de dierentuin te bezoeken
 - Resultaat: 50% stemt in met tweede verzoek na weigering van eerste verzoek, slechts 17% stemt direct in met tweede verzoek

Verklaringen:

- Perceptueel contrast (2e voorstel lijkt veel kleiner tov groot voorstel)
- Wederkerige concessies (wederkerigheidsnorm)
- Schuldgevoelens wegwerken door in te stemmen met het tweede verzoek

Het is nog niet klaar techniek

- Met groot verzoek gestart, maar door onmiddellijk aantal toevoegingen (kortingen of bonussen) te doen, wordt het tweede uiteindelijke verzoek kleiner

Bv. Product tegen bepaalde prijs aangeboden, maar voordat koper kan instemmen voegt verkoper toe 'het is nog niet klaar hoor' -> om deal aantrekkelijker te maken prijs verlaagd

Burger (1986) -> koekjes aan 1e groep voorgesteld voor 1 euro en voor ze konden instemmen verlaagd naar 75 cent -> 2e groep direct voorgesteld 75 cent -> 1e groep kocht meer koekjes

Vergelijking tweestapstechnieken

3.5 Assertiviteit

- Veel mensen vinden het moeilijk om nee te zeggen
- Aandacht en waakzaamheid belangrijk om nee te kunnen zeggen

Als men de poging doorziet

-> beseft men gemanipuleerd te worden

-> psychologische reactantie

4. GEHOORZAAMHEID

- Bickman (1974) -> mannelijke handlanger gaf aan voorbijgangers in een straat in NY allerlei bevelen -> wanneer handlanger in burgerkleden volgde slechts 1/3 bevelen op -> wanneer in politie uniform volgde wel 9/10 de bevelen op

Milgrams onderzoek

- Boek 'obedience of authority'
- Elektroshocks
- Het gehoorzame subject
- De autoriteit
- Het slachtoffer
- De procedure
- Milgram in de 21ste eeuw: zouden we dag van vandaag nog steeds zulke resultaten krijgen?
 - Ethiek onderzoek meermaals discussiepunt
 - Psychische schade = tegen
 - Beter inzicht belangrijk maatschappelijk probleem = voor
- Burger (2009) -> procedure vergelijkbaar
 - Experiment wel stilgelegd na shockniveau 150 volt
 - Gezegd dat men bij stress studie mocht verlaten
 - Leidde tot soortgelijke resultaten
- Meeus en Raaijmakers (1995) -> variant Milgramexperiment met minder hinderlijke gevolgen
 - Niet toedienen fysieke pijn, maar psychisch leed
 - Lees p. 150

Verband autoritaire figuur, nabijheid van het slachtoffer en experimentele procedure

Verzet

- Trotseren experimentator als men zich verzet
- Groepen laten gehoorzamen veel moeilijker dan individuen -> groepen hebben macht over groepsliden en deze kan constructief of destructief zijn

Verband autoritaire figuur, nabijheid van het slachtoffer en experimentele procedure

- Gedragsverandering als gevolg van een bevel van een autoriteit
- Gehoorzaamheid aan autoriteitsfiguren
 - Populaire Tv-shows – verborgen camera's
 - Uniformen en machtsvertoon
 - Extreme vormen
 - Oorlogen
 - Nazikampen
 - Etnische zuiveringen in Bosnië, Kosovo, Ruanda enz
 - Sekten: Jones town (1973), David Koresh – Texas (1993), Haven's gate (1997), Zonnetempel (België – Zwitserland)
- Karaktergestoorden of normale mensen in abnormale omstandigheden? -> Onderzoek van Milgram -> geïnspireerd 2e WO -> holocaust -> hoe komt dit?

Verloop standaard conditie

- ◇ Krantenadvertentie "deelname leereperiment" voor \$5
- ◇ Wachtzaal in Yale: Proefleider (witte labo's) laat tossen wie leerling en leraar wordt
- ◇ Leerling wordt vastgemaakt op stoel en aan elektrisch apparaat
- ◇ Uitleg over het leereperiment
- ◇ Leraar neemt plaats achter schokgenerator en krijgt een licht voorbeeldschokje
- ◇ Experiment begint...

4.1 Milgram experiment

Gehoorzaamheid

Basisresultaten Milgram onderzoek

Verklaring

A. Het gehoorzame subject (de proefpersoon)

- Gestoorde personen?
 - Deelnemers in controlegroep weigerden heel snel om door te gaan
 - Deelnemers waren zeer gestresseerd tijdens het experiment
 - Deelnemers waren onthutst na het experiment
- Gendersverschillen?
- Leeftijdseffecten?
- Culturele verschillen?
- Autoritaire persoonlijkheid (Adorno)
 - Gemeten met de Adorno F-schaal
 - Rigide, dogmatisch, verdrongen seksualiteit, ethno- centrisme, intolerant, punitief voor ondergeschikten, onderdanig tegenover autoriteiten
 - Geven meer shocks in Milgram experiment

B. De Autoriteit (de labo's in de universiteit)

- Proefleider in Milgramonderzoek is geen oppermachtig persoon in vergelijking met militairen, dokters, leerkrachten, managers enz.
- Autoriteit van de proefleider verlagen door
 - het experiment te verplaatsen van Yale University naar een gewoon kantoorgebouw, verlaagt de volledige gehoorzaamheid tot 45%
 - door proefleider te vervangen door een gewone burger verlaagt volledige gehoorzaamheid tot 20%
 - door bevelen te geven op afstand (via telefoon) verlaagt percentage gehoorzamen tot 21%
- Echte (legitieme) autoriteiten zoals militairen, dokters, hebben wellicht meer invloed dan proefleiders (cfr. mishandelingen in kampen)

C. Het slachtoffer

Slachtoffer

Fysieke afstand tussen proefpersoon (leraar) en slachtoffer

- verschillend lokaal – basisconditie 65%
- zelfde lokaal – 40% volledige gehoorzaamheid
- proefpersoon moet slachtoffer aanraken: 30%
- Implicaties voor “real life”

D. Procedure

Procedure

- proefpersoon heeft het gevoel niet volledig verantwoordelijk te zijn voor wat gebeurt met het slachtoffer
- Conditie met

Experimentleider -> overbrenger -> uitvoerder

- Overbrengers (54%)
- Uitvoerders (28%)
- geleidelijke escalatie -> bij 250 willen stoppen, maar waarom niet al vroeger gestopt? Waardoor mensen doorgaan

Overzicht van beïnvloedende factoren

Zie ppt p. 59

4.2 Milgram in de 21e eeuw

-> Nieuw onderzoek 21e eeuw: bijna hetzelfde als Milgram onderzoek, maar ze stoppen aan 150V ipv 450V -> proefpersonen die tot 150V gaan, zullen ook tot 450V gaan want dit is punt dat leerling begint te zeggen dat hij hart problemen heeft en niet meer wil

ZIE PPT OM VERDER AAN TE VULLEN

4.3 Trotseren: wanneer verzet men zich?

- Soms verzet men zich tegen de bevelen van een autoriteit
- Gamson onderzoek (zie boek p. 155)

- 1 rebel volstaat doorgaans om een deelnemer niet te laten gehoorzamen -> gehoorzaamheid daalt
- Milgramvariant – twee handlangers als medeleraar levert slechts 10% gehoorzaamheid op

Epiloog: gehoorzaamheid in 'real life'

- CIA predator drones
- Abu Graib (gevangenis Irak): Lynndie England -> ik deed gewoon wat mijn overste mij opdroeg
- "Het McDonalds Incident": A hoax most cruel -> iemand belt en zegt dat hij politie is en meisje moet naakt vanalles doen van hem -> autoriteit van restaurant zegt wat vrouw moet doen en vrouw doet dit ook gewoon

Perspectieven over de menselijke natuur

- Culturen beïnvloeden hoe men opgevoed wordt
- Binnen een cultuur zijn er veranderingen over de tijd
- Amerikaans onderzoek over waardevolle eigenschappen van kinderen
 - 1920: gehoorzaamheid, loyauteit
 - 1970: onafhankelijkheid, tolerantie
 - 1980: vergelijkbare patronen in West-Duitsland, Italië, Engeland en Japan
- Laboratoriumonderzoek toont aan dat er vandaag minder conformiteit is (vroeger was dit ook gewoon belangrijker), maar niet minder gehoorzaamheid
- Invloed van media is de hedendaagse illustratie van conformiteit, inwilliging en gehoorzaamheid

HOOFDSTUK 8: INTERPERSOONLIJKE RELATIES

1. HET BELANG VAN INTERPERSOONLIJKE RELATIES

1.1 Behoeftte aan affiliatie

Baby's aangeboren reflexen om zich naar mensen te richten -> behoefte sociaal contact = fundamentele menselijke behoefte die in pyramide van Maslow (1943) een prominente plaats kreeg

Behoeften niet vervuld + uitgesloten door anderen -> negatieve gevolgen

Williams (2001) -> sociale exclusie, obstracisme roept sterke negatieve gevoelens op en leidt tot lagere zelfwaardering

->. Sociale exclusie kan zelfs letterlijk pijn doen: Eisenberger, Lieberman en Williams (2003) vonden dat deelnemers die werden uitgesloten bij virtueel spelletje Cyberball, hersenactivatiepatronen vertoonden die typisch gevonden worden bij het ervaren van fysieke pijn

Cyberball: test waarbij virtueel groepje bal naar elkaar doorspeelt en telkens 1 iemand overslaan

Gevolgen:

- Je voelt je niet betrokken bij de groep -> kan aanvoelen als fysieke pijn
- Bij betreden andere groep gaan mensen extra hun best doen

Baumeister & Leary (1995): Need to belong - fundamenteel menselijke behoefte

- Individuele verschillen (Leary, et al. 2005)

(1 = helemaal niet kenmerkend voor mij -- 5 = heel kenmerkend voor mij)

- Als andere mensen me niet aanvaarden, dan heb ik daar geen last van ®
- Ik doe heel erg mijn best om dingen te vermijden waardoor anderen mij zouden vermijden of uitsluiten.
- Ik ben zelden bezorgd of andere mensen om me geven of niet ®
- Ik moet het gevoel hebben dat er andere personen zijn waar ik naartoe kan als ik problemen heb
- Ik wil dat andere mensen me aanvaarden
- Ik hou er niet van om alleen te zijn

Maslow (1943)

Harlow ('50-'60)

De sociostaat

- De ene keer heb je nood aan sociaal contact en de andere keer niet, we zoeken naar een evenwicht van sociaal contact
- Soort sociale thermostaat die relaties en sociaal contact regelt
- Homeostase principe
(nastreven van een optimale hoeveelheid sociaal contact)
- O'Connor en Rosenblood (1996) 66 studenten -> gaven aan elke student een semafoon (voorloper gsm) die ze vier dagen bijhielden
- Semafoon geeft +- om het uur signaal
- Studenten rapporteerden of ze alleen waren of in gezelschap
- Wil je liefst alleen of in gezelschap zijn?
 - huidige staat en gewenste staat komen overeen in meeste gevallen
 - gewenste staat goede predictor voor eigenlijke staat op volgend meetmoment
 - Hieruit blijkt dat mensen in staat zijn om de persoonlijke behoefte aan contact efficiënt te reguleren

Eenzaamheid

= weinig sociaal contact?

= minder sociaal contact dan men zou willen?

-> niet kunnen voldoen aan affiliatiebehoefte -> discrepantie tussen sociale contact dat iemand wenst en daadwerkelijk heeft of gewoon wanneer we minder sociaal contact hebben

- Vooral bij overgangperiodes of periodes van ontwrichting
Bv sterven of scheiden partner: meer eenzaamheid dan wanneer nooit gehuwd (Peplau & Perlman, 1982)
- Algemeen
Meest eenzame periode is vaak adolescentie en jonge volwassenheid (Rubenstein & Shaver, 1982; Parlee, 1979)

1.2 Hechtingsstijlen

Hechtingsstijl gecreëerd bij ouders wordt behouden in andere relaties volgens Hazan en Shaver (1987)

- Veilige hechting
 - Vermijdende hechting
 - Angstige hechting
- Strange situation test (Ainsworth et al. 1978) -> test om na te gaan welke hechtingsstijl kind heeft
 - Peuters die veilig gehecht zijn wenen vaak als de moeder hen verlaat maar stralen van geluk als ze terugkeren
 - Onzeker gehechte peuters onderscheiden we in twee types
 - Angstig gehecht: klampen zich vast aan moeder en wenen als moeder weggaat maar reageren vaak zowel boos als aanklampend als ze terugkeert
 - Vermijdend gehecht: afstandelijker en vermijdend en reageren noch op vertrek en nog op terugkeer

Onderzoekers suggereren:

- Veilige band binnen eerste levensjaren -> positiever benaderen anderen op volwassen leeftijd
- Veilige hechting -> goede gezinssituatie -> onveilig gehechte volwassenen -> problemen met 1 of beide ouders tijdens kindertijd

Hechtingsrelaties belangrijk in alle relaties, maar komt het meest tot uiting in romantsiche relaties

Hechtingsstijlen kunnen veranderen doorheen de tijd, is geen fixatie

Tegenwoordig meer een dimensioneel ipv categorisch perspectief

- Mate waarin persoon intimiteit ervaart of ontwijkt
- De mate waarin persoon angst of geen angst ervaart om in de steek gelaten te worden

(zie ontwikkelingspsychologie)

1.3 Het sociale netwerk

Aantal individuen in het netwerk?

- Wat met veel slechte relaties?
- Wat met overdaad? (cf. Homeostatisch principe)

Evans en Lepore (1993) -> een overvloed aan sociale contacten kan negatieve gevolgen hebben -> bv in India overbevolking en dit zorgt voor veel meer stress en bij nood aan hulp zullen ze eerder terugtrekken dan hulp zoeken = verlies sociale contacten

Tweede mogelijkheid is aandacht leggen op kwaliteit dan op de kwantiteit van de relaties -> vooral belangrijk hechte relatie te hebben met een belangrijke andere die beschikbaar is in tijden van nood - > 1 dergelijke band op zich is voldoende en kan positieve effecten hebben

Bv. Vrouwen met borstkanker: discussiegroepen niet nuttig want emotionele steun bij partner

Derde benadering -> belang waargenomen beschikbaarheid van anderen

Sarason en Pierce (1994) -> personen die op anderen een beroep kunnen doen, 'sociale optimisten', zijn met een sterk gevoel van zelfefficiëntie, een hoge zelfwaardering, goede sociale vaardigheden en een positieve kijk op de toekomstige relaties.

Proefpersonen in lokaal met handlanger. Krijgen negatieve feedback over een schrijfpdracht. Krijgen steun van handlanger. Daarna zelfde scenario maar nu krijgt handlanger negatieve feedback en pp kan steun bieden.

1.4 Relaties en welbevinden

Bewezen dat mensen een hoger welbevinden hebben in het bijzijn van anderen en dit vooral als er wanneer een bepaald niveau van nabijheid en intimiteit met hen ervaren wordt

Harker en Keltner (2001)

beoordeling van oprechte positieve expressie in jaarboekfoto's -> onderscheid "echte" en "valse" glimlach -> effect op huwelijksstatus, algemeen welbevinden en huwelijkstevredenheid jaren later. -> koppels met "echte" glimlach vaker latere jaren nog steeds gelukkig -> gelukkige mensen aangenamer om mee om te gaan en dus ook om relatie mee te starten

1.5 Sociale steun en fysieke integriteit

Sociale steun leidt tot betere mentale en fysieke gezondheid.

Berkman en Syme (1979) onderzochten 7000 inwoners Alameda County -> gedurende 9 jaar sterftcijfer na en ontdekten dat hoe meer sociale contacten de deelnemers hadden, hoe langer ze leefden -> geldt zowel voor mannen, vrouwen, jongeren, ouderen, armere en rijkere mensen

House, Landis en Umberson (1988) interviewden 3000 volwassenen tijdens doktersbezoeken -> sociaal actieve mannen twee tot drie keer minder kans hadden om binnen negen of twaalf jaar te sterven dan mannen die geïsoleerd leefden -> sociaal actieve vrouwen twee keer minder kans om te sterven -> House: sociale isolatie statisch beschouwd als even grote voorspeller op sterfte dan roken etc.

Ook gevonden in longitudinaal onderzoek 10000 vrouwen borstkanker ->

- Sociale steun in stressvolle situaties zorgt voor lagere bloeddruk, en minder schommelingen bij stressvolle gebeurtenissen, betere immuniteit (Uchino, Cacioppo, & Kiecolt-Glaser, 1996) MAAR conflicten kunnen ook zorgen dat dit meer voorkomt

Mannen gelukkiger in relatie, vrouw afhankelijk kwaliteit ervan

- Langere overleving bij vrouwen met borstkanker (Spiegel, 1993; Kroenke et al., 2017)
- Hogere levensverwachting (jong-oud, man-vrouw, arm-rijk) (Berkman & Syme, 1979)

Mogelijke redenen therapeutische werking

- Sociale steun zorgt ervoor dat mensen beter voor zichzelf zorgen
- Sociale steun is een buffer voor stress en gerelateerde gezondheid

2. AANTREKKINGSKRACHT

2.1 Nabijheidseffect

Vooral plaats waar iemand woont bepaalt welke vrienden hij/zij heeft -> Festinger, Schachter & Back (1950) Universiteitsstudenten in 'dorms' -> kennen elkaar aanvankelijk niet -> Wie zijn uw 3 beste vrienden? -> 65% uit zelfde gebouw + sneller vrienden naburige gebouwen dan gebouwen verder weg -> 41% directe burens als goede vrienden maar voor burens 2 deuren verder slechts 22%

Digitalisering kennis gegeven en ontstaan steeds meer relaties en zelfs huwelijken uit een contact dat aanvankelijk tot stand kwam via online datingsites, virtuele sociale netwerken en zelfs multiplayer gamesites en chat- en discussiefora

2.2 Familiariteit

Zajonc (1968): "Familiarity leads to liking" -> hoe frequenter we een nieuwe stimulus zien, hoe meer we ervan houden = louter-blootstellingseffect

Loutere blootstellings-effect (Mere exposure effect).

Moreland & Beach (1992) namen foto's van 4 studenten die ongeveer even aantrekkelijk waren. De eerste ging nooit naar de les, de tweede 5 keer ... Hoe meer de studente naar de les ging, hoe positiever het oordeel

Mita, Derner & Knight (1977) lieten werkelijke en gespiegelde foto's beoordelen door zelf en vrienden. Men toonde een voorkeur voor de beelden zoals men ze meest ziet. Dus persoon zelf koos voor gespiegelde foto en vrienden voor de normale

Loutere blootstellings-effect (Mere exposure effect).

Beperkingen:

- Enkel voor aanvankelijk neutrale (of positieve) stimuli. Niet als men bij eerste kennismaking een negatieve attitude heeft.
In het laatste geval kan herhaalde blootstelling de negatieve houding versterken.
- Overdaad schaadt. -> beu worden

2.3 Gelijkenissen

Onderzoek toont aan dat gelijkenissen vaker aantrekken

Complementariteitstheorie geen ondersteuning

Gelijkenishypothese

Vrienden en koppels meer dan toevallig gelijkend voor demografische variabelen zoals leeftijd, onderwijs, godsdienst, intelligentie...

-> Gelijkenissen ook mbt interesses, waarden, opvattingen...

Iemand zal ook sneller geneigd zijn iemand met dezelfde sociaal-economische status te kiezen

Byrne (1971): pp vult attitude vragenlijst in, en leest de ingevulde vragenlijst van een ander? Hoe meer similariteit, hoe positiever de onbekende wordt beoordeeld.

Redenen? Validatie van eigen waarden, voorspelbaarheid, grotere kans dat onze noden herkend worden

Koppels die veel gelijkenissen vertonen komen beter overeen

Rosenbaum: gelijkheid zorgt niet voor aantrekking, maar ongelijkheid voor afstoting, negeren, vermijden

Tweestappenmodel van Byrne, Clore & Smeaton (1986)

- Vermijden we ons te associëren met anderen die te verschillend zijn
- Voelen we ons aangetrokken tot personen op wie we het meest gelijken

Naast demografie en attitudes -> 3e bron van gelijkenissen en verschil in romantische relaties -> vb. Vebaasd wanneer in koppel 1 iemand heel mooi is en de andere maar 'gewoontjes' -> mensen kiezen aantrekkelijke partner, maar niet te aantrekkelijk uit schrik voor afwijzing -> we schrikken terug van mensen waaraan we niet kunnen tippen

Studies van koppels bevestigen de hypothese dat partners geneigd zijn een romantische relatie aan te gaan met iemand die even aantrekkelijk is

Zie ppt

2.4 Uiterlijke schoonheid

Algemeen: mooie mensen

- Worden slimmer geacht als kind (Clifford&Walster,1973)
- Verdienen meer (Hamermesh&Biddle,1994)
- Krijgen meer gedaan (Chaiken,1979)
- Krijgen lagere boetes van rechters (Downs&Lyons,1991)
- Worden sneller geholpen (zieHS9)

Objectieve schoonheid?

- Universeleschoonheid
 - Voorkeuren gelijk in verschillende culturen
 - Voorkeuren gelijk op verschillende leeftijden (bv baby's -> kennen de cultuurgebonden schoonheidsidealen)
- Objectievekenmerken
 - Ideaal mannelijk of vrouwelijk gezicht (hormoon-gerelateerd)
 - Symmetrie & gemiddelde

Gemiddelde gezichten

Vrouwen het aantrekkelijkst met grote ogen, hoge jukbeenderen, kleine neus en brede glimlach

Mannen aantrekkelijkste met breed kaakbeen

Andere studie -> mooiste gelaat is een met ogen, neus, lippen en andere gelaatstreken die niet te hard van het gemiddelde afwijken -> (Langlois & Roggman, 1990)

Vergeleken onder studenten echte foto's en door de computer gegenereerde gelaatscomposities gebaseerd op het gemiddelde van 4, 6, 18 of 32 foto's -> studenten hadden voorkeur voor door de computer gemaakte foto's en dit vooral bij gemiddelde van 32 foto's

Weetje: vrouwen vaak dikker aantrekkelijker gevonden in landen waar voedselschaarste heerst

Hebl -> blanke studenten vonden zware vrouwen minder attractief terwijl dit bij zwarte studenten dit onderscheid niet in die mate maakten

Smaak evolueert doorheen de tijd

Andere opvatting -> onderzoek toont aan dat we mensen aantrekkelijker vinden naarmate we van hen beginnen houden + verliefde mensen voelen zich minder snel aangetrokken tot andere personen

Perceptie van schoonheid wordt dus ook door contextuele factoren bepaald

Subjectieve aspecten

Subjectieve schoonheid? -> invloed van:

- Cultuur: verschillen in esthetische ingrepen, lichaamsgewicht
- Tijdsgeest: gezicht, maten
- Situationele factoren: verliefdheid, vergelijking

De aantrekkingskracht van schoonheid

- A thing of beauty is a joy forever -> mooie landschappen, kunstwerken, mensen, ...
- Onderzoek: bij het zien van mooie gezichten werd de beloningscentra in de hersenen geactiveerd + in gezelschap aantrekkelijk persoon word je zelf sneller positiever gezien = assimilatie-effect
- Wat mooi is, is goed -> we beschouwen dat wie aantrekkelijk is, nog meer positieve aspecten heeft bv Smith et al., (1999)
- Aan universiteitsstudenten gevraagd om sollicitanten te beoordelen aan de hand van pasfoto's die ze niet langer dan 100 miliseconden mochten zien -> meer aantrekkelijke mensen worden verkozen voor de job en verondersteld coöperatiever te zijn
- Mannelijke en vrouwelijke universiteitsstudenten, die elkaar niet kenden, samengebracht in paren -> alle studenten kregen de biografie van hun partner + man kreeg foto van uiterlijk aantrekkelijke of onaantrekkelijke vrouw -> mannen die dachten met een aantrekkelijke vrouw te spreken beoordeelde haar ook positiever dan mannen die dachten met een onaantrekkelijke vrouw te spreken

Voor- en nadelen van schoonheid

De keerzijde van de medaille:

- Onzekerheid: is positieve feedback te danken aan schoonheid of talenten?
- Bekommernis om uiterlijke schoonheid te behouden kan dysfunctioneel worden bv diëten
- Soms werkt het tegen de persoon (soms bv. In sollicitatie als interviewer van zelfde geslacht is; Aghte et al. 2011)

Beperkte relatie tussen schoonheid en geluk op lange termijn (Berscheid, Walster & Campbell, 1972) -> bestudeerde het verband tussen uiterlijke aantrekkelijkheid van universiteitsstudenten en hun levenssituatie op middelbare leeftijd -> slechts geringe correlatie tussen beide -> wel grotere kans aantrekkelijke personen gehuwd te zijn, maar niet perse gelukkiger

2.5 Contextfactoren

Opwindingstransfer (Zillmann, 1984) -> opwinding door stimulus 1 wordt 'overgeplaatst' naar stimulus 2 = gebaseerd op tweefactorentheorie Schachter en Singer (1962) over ontstaan emoties

Dutton en Aron (1974) experiment om hypothese te toetsen (veldonderzoek): 2 bruggen (wankel en gevaarlijk versus stabiel en veilig) aangesproken door knappe onderzoekster + tel nr. -> mannen die

over gevaarlijke brug liepen meer geneigd de vrouw op te bellen dan mannen die over veilige brug liepen

White et al. (1981) experiment : 15sec of 2 minuten huppelen -> hierna zagen ze een video-opname van een uiterlijk aantrekkelijke of minder aantrekkelijke vrouw die ze "zouden ontmoeten" -> Beoordelen van een (on)aantrekkelijke vrouw -> mannen die 2min huppelden beoordeelden de aantrekkelijke vrouw als aantrekkelijker en dan onaantrekkelijke vrouw als onaantrekkelijker dan de mannen die maar 15 sec moesten huppelen

-> meer extreme oordelen -> zowel positief als negatief bij opwinding

-> opwinding-aantrekkings-effect bestaat

De klok tikt... "het sluitingstijd" effect

Studenten die in het geheim geflirt hadden vonden elkaar aantrekkelijker dan studenten die dit openbaar deden

3. HECHTE RELATIES

3.1 Elkaar leren kennen

Wederkerigheid

We houden van hen die ook van ons houden -> relatie in balans

Gevraagd hoe relatie startte -> idee dat ze geliefd werden door de andere was onmiddellijke aanzet

Affectie moet worden verdiend -> Maar: vooral indien verdiend en niet te vanzelfsprekend

Aronson en Linder (1965) experiment: studenten per twee verschillende keren samenkwamen om aantal uiteenlopende onderwerpen te bespreken (1 vd studenten handlanger) -> na elke discussie hoorde deelnemer 'toevallig' het evaluatiegesprek tussen proefleider en handlanger -> opeenvolgende beoordeling handlanger steeds negatief of positief of veranderde (twist) -> wanneer evaluatie van negatief naar positief evolueerde ervoeren de deelnemers meer sympathie voor hun partner dan wanneer de evaluatie de hele tijd positief was

Jagen op wie moeilijk te krijgen is

- Moeilijk aan te tonen

Wright en Contrada (1986) -> wezen op probleem dat wanneer potentiële partner weinig interesse toont, we ons vaak afgewezen voelen

Gulden middenweg effectiever -> we kiezen eerder personen die matig kieskeurig zijn

Onderzoek Spielmann (2013) -> interesse personen online datingsite onderzochten op basis van hun score op een schaal die de angst om vrijgezel te zijn meet -> hoge schaal = meer interesse in minder aantrekkelijke personen

- Afhankelijk van de oorzaak:
 - De ander: voorkeur voor matige kieskeurigheid
 - Externe factoren: attractiviteit stijgt (bv 'verboden vrucht')

Inschatten van interesse

- Mannen hebben een meer geseksualiseerd perspectief en (mis)interpreteren vriendelijke signalen vaker als seksueel geladen (Abbey, 1987, Saal et al., 1989)

Saal et al. (1989): interacties beoordeeld door mannelijke en vrouwelijke observatoren:

(zie ppt)

Studie 1: ♂ en ♀ student

Studie 2: ♂ baas en nieuwe ♀ kassierster

Studie 3: ♂ prof en ♀ studente

3.2 Partnerkeuze

Evolutionair perspectief

- Mensen vertonen strategieën van partnerselectie die leiden tot een maximalisatie van het aantal nakomelingen, waardoor het genetische materiaal wordt doorgegeven

Maximalisatie van doorgeven genetisch materiaal

= maximalisatie conceptie, geboorte, & overleving nakomelingen

(Buss, 1989; 2003):

-> "strategische" verschillen tussen mannen en vrouwen

- Strategisch keuzes mannen: jonge vrouwen (gem 2,7j jonger) vruchtbaarheid en trouw
 - Zo veel mogelijk eigen nakomelingen
- Strategische keuzes vrouwen: oudere mannen (gem 3,4j ouder) financiële zekerheid en succes
 - investering in beperkt aantal nakomelingen

Buss (1989): 37 landen

-> Consistente verschillen tussen mannen en vrouwen in:

- belang van financiële zekerheid geboden door partner
- belang van aantrekkelijkheid (vruchtbaarheid) geboden door partner
- leeftijdsvoorkeur partner

Evolutionair perspectief: Analyse contactadvertenties

- Studies van Li et al. (2002): "ontwerp uw ideale levenspartner"
 - Eigenschappen aankopen met partnerdollars, soms laag en soms hoog budget
 - Conditie groot budget: mannen spendeerden iets meer aan uiterlijke schoonheid en vrouwen sociale status -> in deze conditie beide geslachten even geïnteresseerd in vriendelijkheid, levendigheid en creativiteit
 - Conditie klein budget: 'evolutionaire voorkeuren' duidelijk -> mannen spendeerden veel meer aan uiterlijke schoonheid en vrouwen aan sociale status
- Onderzoek maakt duidelijk dat wanneer de zoektocht naar een partner beperkt wordt en we niet alles in een persoon kunnen krijgen, de partnerkeuzes eerder de voorspellingen van het evolutionaire perspectief volgen.

Sociaal-culturele perspectieven

Sommige psychologen stellen dat verschillen tussen mannen en vrouwen eerder psychologisch zijn dan evolutionair

Zetner en Mitura (2012) -> crossculturele studie aan dat de voorspelde geslachtsverschillen op basis van de evolutionaire visie van Buss sterk afhankelijk waren van de nationale context -> afhankelijk mate gelijke macht en opportuniteiten op vlak van economie en politiek

Egalitaire landen: verschillen kleiner

Kanttekeningen bij het evolutionair perspectief.

- Financiële ontvoogding vrouwen leidt tot 'masculinisering' van de voorkeuren bij vrouwen
 - Verschillen geslachten < overeenkomsten
 - Hypothetische wensen versus Eigenlijke keuzes (Finkel & Eastwick, 2008) -> mannen en vrouwen voorafgaand aan een speeddatingsessie de voorspelde geslachtsverschillen omtrent fysieke aantrekkelijkheid wel degelijk vertoonden.
 - Na speeddatingsessie beoordeling en kwamen niet echt opvallend aan bod

-> samengevat (ondanks hevige kritiek) kunnen we stellen: zuiver evolutionair perspectief beperkingen, sociaal-culturele factoren eveneens belangrijke rol + evolutionair perspectief gebaseerd op voortplanting = niet handig bij homo-relaties

Seksualiteit & seksuele Oriëntatie

= homoseksualiteit, heteroseksualiteit, biseksualiteit of aseksualiteit

- Bell, Weinberg en Hammersmith (1981)
 - Interviewden 1500 homoseksuele en heteroseksuele volwassenen
 - Geen verschillen familiale achtergrond, afwezigheid mama of papa, relatie met ouders, voorkomen seksueel misbruik of de leeftijd waarop puberteit doorbreekt
 - Beide groepen ervan overtuigd dat seksualiteit vastlag voor 'officieel' te zijn gemaakt
 - Steeds meer bewijs biologische dispositie homoseksualiteit zouden verklaren -> tweelingenstudies
- Tweelingstudies (Bailey & Pillard, 1991; Bailey et al., 1993)
 - 167 homoseksuele mannen
 - 52% monozygote, 22% dizygote, 11% geadopteerde broers ook homoseksueel
 - Later onderzoek bij vrouwen soortgelijk resultaat
- Alfred Kinsey: Studie van de menselijke seksualiteit Interviewdata van 17000 personen Kinsey reports (1948, 1953)

Aristoteles: "aangeboren maar kan door gewoontes versterkt worden"

Evidentie voor biologische dispositie:

- Grootte specifieke nucleus in hypothalamus (LeVay, 1991)
 - maar: kleine groep en correlatieel

Complexe oorsprong:

- Geen 100% fit bij identieke tweelingen; dus geen "homoseksueel gen"

- Bems theorie = psycho-biologisch -> biologisch meer temperament zorgt ervoor dat kind actiever, agressiever etc is en sneller masculiene speelkameraadjes zoekt en hieruit zou geaardheid kunnen voortkomen -> weinig bewijs
- Gelijk voor mannen en vrouwen?

Diamond (2003): groep niet-heteroseksuele vrouwen

-> Vrouwen vertonen hogere erotische plasticiteit, van een kwart veranderden de seksualiteit binnen de 5 jaar (zie ook Baumeister 2000).

-> Bij vrouwen minder sterke connectie seksuele oriëntatie en opwinding bij zien van verschillende soorten stimuli (Chivers et al. 2004) -> mannen en vrouwen kregen video's te zien, mannen enkel genitaal gestimuleerd bij het zien van hun georiënteerde seksuele geslacht terwijl vrouwen bij beide ondanks seksuele aantrekking

3.3 Relatietevredenheid en toewijding

Liefde en aantrekking als functie van ervaren positieve emoties in aanwezigheid van partner.

-> Volgens sommige onderzoekers kwalitatieve sprong nodig om tot een langdurige, succesvolle, hechte relatie te komen

Sociale ruiltheorie

Mensen gemotiveerd zijn om uit hun sociale relaties maximale voordelen te halen en de nadelen te minimaliseren

- voordelen: bv liefde, troost, seksuele bevrediging
- kosten: bv investering, compromis, verliezen alternatieven

-> onderzoekers stellen dat relaties die meer beloning bieden en minder kosten, meer voldoening schenken en langer meegaan

-> Rusbult (1983): kosten belangrijke component worden als relatie drie maanden standhoudt

- *Interafhankelijkheidsmodel* -> Kelly en Thibauts (1978)
 - Vertrekt vanuit sociale ruiltheorie en bevat drie componenten
 - Uitkomstniveau: kosten-batenratio van relatie
 - Vergelijkingsniveau: minimale uitkomstniveau dat we aanvaardbaar vinden
 - Volgens onderzoekers hangt relatietevredenheid sterk af van vergelijking tussen uitkomstniveau en vergelijkingsniveau
 - Vergelijkingsniveau van alternatieven: verwachte uitkomstniveau van het best mogelijke alternatief
 - Kan zowel andere relatie zijn als geen relatie hebben
 - Belangrijk om niveau van toewijding te bepalen -> we zijn toegewijd aan onze relatie als kosten-batenuitkomst positiever is dan die van mogelijke alternatieven
- *Investeringsmodel* -> Rusbult
 - Bouwt verder op interafhankelijkheidsmodel maar voegt voor relatietoewijding nog een belangrijke component toe
 - Investing: kunnen tastbaar zijn (bv huis) maar ook immaterieel (bv energie en tijd)

- Veel mensen blijven in relatie waar ze veel geïnvesteerd hebben, zelfs al is de relatietevredenheid laag -> zeker geval als mogelijkheid alternatieven laag zijn
- Studie Rhatigan en Axsom (2006) toonde aan dat het investeringsmodel kan worden toegepast om te voorspellen of vrouwen die het slachtoffer zijn van huiselijk geweld, bij hun partner blijven of niet.

Billijkheidstheorie (specifieke versie/variant van ruiltheorie)

- o Relatietevredenheid is het hoogst wanneer verhouding tussen beloning en investering gelijk is voor beide partners. = Evenwicht cruciale factor
 - Bij onevenwicht: bevoordeelde voelt zich schuldig & benadeelde voelt zich wrokkig
 - Negatieve gevolgen onbillijke relatie gevonden bij gehuwde koppels, ongehuwde koppels en vriendschapsrelaties

-> partners vaak onbewust opoffering maken om het evenwicht te herstellen

Samenhangigheid

Sociale ruilmodellen leggen nadruk op het kwantitatieve aspect -> maar wat met kwalitatieve?

- Clark -> relaties waarin we onmiddellijke beloningen verlangen voor de eigen investering, zodat de balans opnieuw in evenwicht komt
 - o Dergelijke ruilverhoudingen ontstaan meestal tussen onbekenden, kennissen en in bepaalde lange-termijnrelaties zoals zakenrelaties

-> niet alle relaties passen in dit model

- Samenhangigheidsrelaties (liefde, familie, vriendschappen) zijn kwalitatief anders en ruilaspecten zijn hier minder belangrijk dan in oppervlakkige relaties: Relaties zijn niet allemaal enkel wiskundig model
 - o Oog voor elkaars behoeften en welzijn zonder zich hierbij af te vragen of ze voordelen verstrekken of krijgen
 - Clark en Mills van oordeel dat echte samenhangigheidsrelaties wel degelijk bestaan en dat er een automatisme ontstaat om aan de behoeften van de partner te voldoen

De balans tussen verwachtingen en investeringen

- Lee (1988) -> drie primaire liefdesstijlen
 - o Eros (erotische liefde)
 - o Ludus (speelse, vrije liefde)
 - o Storge (vriendschapliefde)

-> deze drie primaire kleuren kunnen gebruikt worden om secundaire liefdessoorten te vormen zoals:

- o Mania (veeleisende en possessieve liefde)
- o Pragma (pragmatische liefde)

- Agape (altruïstische liefde)

-> mannen zouden hoger scoren op ludus en vrouwen op storge, mania en pragma

- Andere taxonomie = liefdesdriehoek -> Sternbergs (1988) -> onderscheid 8 subtypes: (zie tabel p. 267)
 - Alle types komen voort uit aanwezigheid/afwezigheid drie componenten of combinaties van componenten
 - Onderzoek Aron en Westbay (1996)
 - Vonden dat 86 prototypische kenmerken van de liefde mooi in drie categorieën uiteenvielen: passie, intimiteit, engagement

-> passionele relatie en partnerrelatie

-> passionele relatie volgens Hatfield (1988): emotionele, intense en vaak erotische toestand van absorptie in een andere persoon, terwijl het bij partnerrelaties eerder gaat om een veilige, vertrouwensvolle en stabiele relatie

3.4 Soorten hechte relaties

Sternberg (1988): Liefdesdriehoek

7 vormen van liefde + 1 (afwezigheid = geen liefde)

- Passionele (romantische) liefde
 - Bercheid & Walster: een emotie zoals andere, dus ook op die manier bestuderen
 - cfr. emotietheorie Schachter (1964)
 - verhoogde staat van fysiologische opwinding
 - overtuiging dat dit toe te schrijven is aan persoon
 - Belang passionele liefde als voorwaarde huwelijk afhankelijk van Geslacht, Tijdsgewricht, Cultuur

= intense emotionele gemoedstoestand waarbij iemand helemaal in een andere persoon opgaat

-> kent extatische hoogten en pijnlijke diepten

-> om passionele liefde te begrijpen eerst erkennen dat het een emotie is, die net zoals elke andere emotie kan worden geanalyseerd

- Tweefactorenemotietheorie Schachter:
 - Passionele liefde twee essentiële kenmerken:
 - Verhoogde staat fysiologische opwinding
 - Geloof dat die opwinding door de geliefde persoon wordt aangewakkerd

Jankowiak en Fischer (1992) -> antropologisch onderzoek uit 166 culturen en constateerden dat minstens 147 culturen enige indicaties waren voor het bestaan van passionele liefde

Percentage bereid te huwen zonder gevoelens is laag in westerse landen maar vrij hoog in andere landen

Passionele liefde neemt langzaam af -> passie in nieuwe relaties is gevolg van fysiologisch-hormonale reacties die na verloop van tijd onvermijdelijk afzwakken

- Partnerschapsliefde
 - Zorg, vertrouwen, vriendschap, lange-termijn-engagement...

- Geen daling over tijd
- Zelfonthulling als brandstof (tov opwinding bij passionele liefde)
 - meer zelfonthulling bij groeiende relatie aanvankelijk obv wederkerigheidsprincipe individuele en geslachts-verschillen

= vorm van affectie die je zowel tussen goede vrienden als tussen geliefden kan aantreffen

-> zorg dragen voor, wederzijds vertrouwen, genegenheid, respect, vriendschap en engagement

-> minder intens maar dieper en duurzamer

Gekenmerkt grote mate zelfonthulling -> bereidheid om intieme gevoelens en feiten te delen met een andere persoon

1. Partners onthullen meer naarmate relatie groeit + Hoe hechter relatie, hoe kleiner kans dat partners tegen elkaar liegen
2. Patronen zelfonthulling veranderen naarmate naargelang het stadium relatie -> In begin strikte wederkerigheid, maar na tijd niet meer zo van toepassing
3. Individuele verschillen in bereidheid om intieme gedachten met anderen te delen

4. ALGEMENE RELATIEPATRONEN

4.1 Ontwikkelingspatronen in het huwelijk

Algemene daling huwelijkstevredenheid

- Kurdek (1999) volgde gedurende 10 jaar getrouwde koppels, waarbij elk jaar de tevredenheid partner gemeten wordt
 - Toont aan -> doorheen tijd algemene neerwaartse trend in relatietevredenheid voor zowel mannen als vrouwen
 - Twee periodes van daling:
 - Gedurende eerste huwelijksjaar (pasgehuwden geneigd te gaan idealiseren maar na wittebroodsweken treedt er onvermijdelijk een daling op)
 - Na ongeveer acht jaar huwelijk
- Karney en Bradbury (1995) -> meta-analyse op gegevens 115 longitudinale studies die betrekking hadden op totaal 45000 getrouwde koppels

Protectieve factoren:

- onderwijs, werk, gelijke attitudes...
- samen nieuwe (spannende) activiteiten ontdekken

4.2 Communicatie en conflict

Gestoorde communicatiepatronen:

1. *Negatieve affect wederkerigheid:*
 - Expressie van negatieve gevoelens van ene partner zet de andere ertoe aan om ook negatief te reageren
 - Sterk aanwezig ongeduldige koppels
2. *Vraag/terugtrekkinginteractiepatroon:*

- Ene partner (vrouw) wil problemen bespreken, andere partner (man) trekt zich terug
-> frustraties

Gottman (1994): geen van beide is foute manier om met conflict om te gaan, de discrepantie is het probleem

Negatieve effecten van conflict reduceren:

1. Belonend gedrag in relatie verhogen
 - de ratio positief/negatief gedrag verhogen
 - Relatief belang conflict (neg) gereduceerd
2. Begrippen opbrengen
 - Conflict erkennen als communicatieprobleem
3. (Dis)functionele attributies
 - *Relatiebevorderende attributies:*
 - Ongewenste gedrag partner toeschrijven situationele factoren, tijdelijke of niet-stabiele factoren
 - Gewenst gedrag gezien als gevolg dispositionele eigenschappen inherent zijn aan de partner en die dus stabiel en veralgemeenbaar zijn naar andere domeinen van de relatie
 - Leedbestendige attributies
 - Positieve uitkomsten aan situationele factoren toegeschreven die niet stabiel en specifiek zijn
 - Ongewenst gedrag toegeschreven aan dispositionele, stabiele en algemene eigenschappen

4.3 Uit elkaar gaan

- Lucas (2005): periode vlak voor scheiding dieptepunt
- Wie hoog klimt kan laag vallen
 - Deel van ander in zelf incorporeren, hoge onderlinge afhankelijkheid, investeren in relatie
 - Minder kans op scheiden
 - Meer leed bij scheiding
- Vrouwen meer problemen maar mildere vormen, mannen minder maar ernstiger (Riessman & Gerstel, 1985)

4.4 Samen oud worden

- Blijft huwelijksgeluk dalen over de tijd? Of is er een opwaardse trend eens men in de latere levensfasen komt?

= Een vraag die onderzoekers al decennia bezighoudt

- Tegenstrijdige evidentie
 - Sommige relaties gaan slechter op pensioensleeftijd en anderen gaan net beter na op pensioen te gaan en wanneer kinderen uit huis zijn

HOOFDSTUK 9: ELKAAR HELPEN

1. WAAROM HELPT MEN?

1.1 Evolutionaire factoren

- Geholpen worden vergroot overlevings- en voortplantingskansen.
- Kost veel tijd en moeite en kan voor helper zelfs gevaarlijk zijn -> verkleint eigen overlevingskansen

Verwantschap

Doorgeven erfelijk materiaal belangrijker dan overleving individu

Eigen genetische materiaal kan worden beschermd door genetische verwanten te helpen overleven -> zelfs als helpende individu hierbij leven verliest = verwantschapsselectie

Zo kunnen ook eigenschappen doorgegeven worden

-> bv. pairiehonden -> uiten alarmkreet bij naderend gevaar waardoor kans op overleving van hun naasten vergroot maar tegelijkertijd voor henzelf kleiner wordt

Coöperatieve strategie -> kinderen stellen eigen voortplanting uit om ouders bij te staan bij opvoeding van allerkleinsten

-> Hamilton's rule: $rB - C > 0$

r = verwantschap, B = baten voor ontvanger, c = kost voor de helper

-> Price equation:

Burnstein, Crandall en Kitayama (1994) -> toetsen verschillende voorspellingen van de theorie van verwantschapsselectie

-> ze vroegen Amerikaanse en Japanse studenten zich in te beelden hoe zij zouden reageren in verschillende situaties waarin iemand hulpbehoevend is

-> deelnemers meer geneigd naaste familie te helpen dan verre familieleden

-> hoe groter de verwantschap, hoe groter de genetische gelijkenis en hoe meer de overleving van het gemeenschappelijk genetisch materiaal op het spel staat

-> tendens meer duidelijk in levensbelangrijke situaties dan in meer alledaagse situaties

-> eerder hulp bieden aan jonge, gezonde familieleden dan aan oude, zieke familieleden

Tisak en Tisak (1996) -> ontdekte impact van verwantschapsselectie al tot uiting komt de hulpvaardigheid van kinderen en adolescenten omdat ze eerder broers of zussen dan vrienden zouden helpen

Wederkerig altruïsme

Hulp geven in nood = hulp krijgen in nood

^ overlevings- en voortplantingskansen -> evolutionair voordeel

- Komt ook voor bij dieren
 - De Waal, 2003 -> observatie apen: wanneer aap A vacht van aap B wast en daarna omgekeerd zal aap B veel sneller voedsel delen met aap A
 - Seyfarth & Coney veldexperiment -> namen geluid op van vrouwelijke aap die om hulp schreeuwde -> achteraf afspele aanwezigheid andere vrouwelijke aap -> apen

die onlangs gewassen waren door aap schoten te hulp, apen waarbij dit niet zo was toonde desinteresse

- Ook bij mensen
 - Burnstein (1994) -> altruïstisch straffen -> effectief om egoïstisch gedrag dat schadelijk is voor de groep in te dijken en komt enkel voor indien de kost voor de straffer niet te hoog oploopt en de impact op de gestrafte groot is
- Afwijken van de wederkerig altruïsme norm wordt vaak bestraft door de groep = altruïstic punishment

Fehr & Gaecher (2002)

- 'Publieke goederen' experiment
- 60 groepen met elk 4 leden
- Elk krijgt 20 dollar, investeer tussen 0 en 20 in groepsproject, voor elke dollar krijgt elk groepslid 0,4 dollar
- 6 keer spelen met steeds wisselende samenstelling groep

De coöperatieve groep

Natuurlijke selectie op het niveau van de groep en soort.

Bv. aapje dat geboren werd zonder armen en voeten -> werd toch volledig geaccepteerd in de groep

Groepsselectie -> groepen met leden waartussen geen genetisch verwantschap hoeft te bestaan -> sociale verbondenheid

"Samen sterk" -> veel meer overlevingskans dat egoïsme
Vooral bij bedreiging van buitenaf

Controversieel -> nog steeds heel wat discussie over het bestaan en het belang van groepsselectie

1.2 Kosten en baten

Zichzelf goed voelen

Smitherman (1992): belangrijkste argument om te helpen

- Korte termijn (bv zelfwaarde, schuldgevoel)
 - Je voelt je goed, trots als je iemand helpt
 - Als we iemand gekwetst hebben zal dit ons later motiveren om die persoon te helpen
- Helpen is fysiologisch belonend
 - Rilling et al., 2002 onderzochten hersenactiviteit van vrouwen die spel speelden waarin de coöperatief gedrag ertoe leidde dat andere spelers meer winsten genereerde
 - Bij vrouwen die zich coöperatief gedroegen -> grotere activiteit hersengebied (beloning)
 - Intrinsiek bevredigend
- Lange termijn (psychisch en lichamelijk welbevinden)

Kosten van (niet) helpen

- Agressie tov hulpverleners
- Moedige weerstand: Langdurige en bewuste hulp ondanks grote risico's (bv onderdak Joden tijdens WOII)

Barmhartige Samaritaan- wetten -> mensen ertoe verplichten bij noodgevallen hulp te bieden of in te roepen

- Schuldig verzuim (Europa)
- Vrijstelling van vervolging bij helpen (VS) om zo mensen aan te zetten tot daadwerkelijk helpen

Moedige weerstand -> weloverwogen hulpverlening met potentieel enorme kosten

1.3 Altruïsme of egoïsme

Batson: de empathie-altruïsme hypothese

Empathie jarenlang gezien als de fundamentele factor die aanzet tot positief gedrag tegenover anderen

Empathie bevat zowel cognitieve als emotionele componenten:

- Perspectief nemen (cognitieve component empathie) = 1e stap naar altruïsme
- Empathische bezorgdheid (emotionele component)

Egoïsme

- Empathie zet aan tot hulpvaardigheid
 - NIET uit bezorgdheid om slachtoffer
 - WEL obv kosten-baten analyse voor zelf

Kosten: bv schuldig voelen

Baten: goed gevoel

Empathische bezorgdheid -> droefheid Helpen -> empathische vreugde

- Wat als men zich aan de situatie kan onttrekken?
- Batson et al. (1981)
Handlanger 'Elaine' krijgt milde elektrische schokken -> Proefpersoon is observator
- Mogelijkheid om na 2 schokken de plaats van Elaine in te nemen.
- 2x2 design: empathische bezorgdheid (hoog-laag) x situatie ontvluchten (makkelijk-moeilijk)
- Batson et al. (1981)

Kritische test om beide vormen (altruïsme/egoïsme) te onderscheiden

- Altruïstisch = ook helpen als we ons gemakkelijk van situatie zouden kunnen onttrekken
- Egoïstisch = onttrekken aan situatie als dit mogelijk is

Experiment Batson -> verduidelijkt verschil motieven -> één van deelnemers zal taak uitvoeren -> elektrische shocks -> jij observator -> vraag of jij plaats van persoon wilt innemen -> manipuleren gelijkenissen tussen deelnemer en Elaine (persoon) manipuleert ook de empathische bezorgdheid

- Meeste deelnemers hoge gelijkenissen namen plaats in zelfs als ze experiment gemakkelijk konden verlaten
- Deelnemers lage gelijkenissen hielpen enkel als ze tot einde moesten blijven en niet vroeger weg konden

Verskil tussen hoge en lage empathische bezorgdheid komt tot uiting als men makkelijk de situatie kan ontvluchten

Altruïsme of egoïsme: beperkingen en gelijkenissen

- Meeste hulpgedrag door combinatie van beide
 - Snyder (1993): combinatie zelfs best -> leidt tot meer hulpvaardigheid
- Soort motivatie bepaalt niet noodzakelijk het hulpgedrag zelf
- “Zelf vs ander” of “zelf en ander”: Wegner (1980): “empathie weerspiegelt de fundamentele vervaging van het onderscheid tussen zichzelf en anderen”

1.4 motieven om te helpen

- In bepaalde situaties belangrijk om hulpgedrag te voorspellen (cfr. ontsnappen mogelijk?)
- Lange-termijn hulpgedrag
 - Eigenbelang en voldoening vaak motor om blijvend te helpen
- *Waarden*: ik voel het zo aan dat het belangrijk is om anderen te helpen. Ik kan via vrijwilligerswerk iets doen wat belangrijk is voor me.
- *Sociale relaties*: mijn vrienden doen aan vrijwilligerswerk. Vrijwilligerswerk is een manier om nieuwe vrienden te maken.
- *Persoonlijke ontwikkeling*: vrijwilligerswerk staat me toe om een nieuwe kijk te krijgen op bepaalde dingen. Via vrijwilligerswerk leer ik dingen uit directe ervaring.
- *Verhoging van de zelfwaardering*: vrijwilligerswerk doet me mezelf belangrijk voelen. Vrijwilligerswerk geeft me een beter gevoel over mezelf.
- *Ego-bescherming*: via vrijwilligerswerk kan ik wat wegvluchten van mijn eigen problemen. Door het doen van vrijwilligerswerk voel ik me minder eenzaam.
- *Carrière*: ik kan nieuwe contacten leggen die me kunnen helpen later carrière te maken. Vrijwilligerswerk zal goed op mijn CV staan.
- *Altruïsme*: ik wil mijn kennis en vaardigheden met anderen delen. Door mijn vrijwilligerswerk help ik anderen uit mijn omgeving.

2. IN WELKE OMSTANDIGHEDEN HELPEN WE (NIET)?

2.1 Het omstandereffect

Kitty Genovese (+1964) -> aangevallen door een man met een mes -> gilte en riep om hulp, maar niemand reageerde ondanks 38! burens getuigen waren geweest

- Verval van de maatschappij? Anonimiteit, vervreemding en apathie in grote steden?...
- Latané en Darley (1970): groepsdiscussie via intercomsysteem
 - Dyades (tegen 1 enkele persoon) vs groep (3-6)
 - Proefpersoon met hartritme stoornissen krijgt aanval
 - Wie gaat hulp halen?
 - Personen die in dyade waren zochten hulp
 - In grotere groepen deelnemers minder geneigd te helpen (38% bleef in kamer zitten)@

ZIE PPT

a. Opmerken

- Veel personen = afleiding
- Drukke omgeving (stad) = stimulusoverbelasting
- Hoe ongewoon is stimulus in deze context (bv stad)

b. Interpretatie

- Ambiguiteit -> minder snel geneigd te helpen
- Relatie tussen agressor en slachtoffer (wanneer men denkt dat het gaat om een echtelijke ruzie zal men minder snel helpen)
- Pluralistische onwetendheid (om zich heen kijken)

Relatie tussen agressor en slachtoffer

- Shotland en Straw (1976)

“slachtoffer en dader vormen een koppel” Interventie “getrouwd” : 19%

Interventie “getrouwd” : 19%

Interventie “vreemde”: 65%

Jamie Bulger †1993

Pluralistische onwetendheid

Wanneer men ten onrechte denkt dat anderen in een situatie geen gevaarlijk incident zien, louter en alleen omdat niemand reageert. Iedereen wacht dus op een signaal van anderen, die ook allemaal wachten, waardoor er geen actie wordt ondernomen.

Latane en Darley (1968): experiment examen en rook in kamer

C. Verantwoordelijkheid nemen

- Verspreiding van verantwoordelijkheid -> als er veel omstanders zijn verschuiven we snel onze verantwoordelijkheid naar hen
-> ook bij kinderen (Plotner, et al., 2015)
- Tegengaan via:
 - anticipatie latere interactie (Gotlieb en Carver, 1980)
 - Sociale rol (bv hulpverlener)

d. Beslissen hoe men zal helpen

- Direct of indirect

e. Hulp bieden

- Publieksgeremdheid: de vrees om op anderen een verkeerde indruk te maken. (bv bemoeizuchtig, verlegenheid)

De erfenis van het onderzoek naar het omstander effect

- 1995: Deletha Word springt in de rivier in Detroit
- 2003: Brendan Vedas pleegt langzaam zelfmoord voor de webcam
- 2011: 2-jarige Yue Yue wordt tot tweemaal overreden terwijl 18 mensen voorbij lopen

Gevaarlijke versus ongevaarlijke situaties

- Fisher et al. (2011): Meta-analyse bevestigt het algemene omstandereffect
- Maar: In situaties waar alleen helpen gevaarlijk is voor de helper (bv fysiek)

Experiment Fischer et al. 2006

-> vrouw werd eerst door kleine man lastiggevallen en hierna door grotere man

-> wel omstandereffect bij kleinere man, bij grotere man verdween dit volledig

- In meta-analyse (2011) werd dit ook bevestigd.
- 3 mogelijke verklaringen (die algemeen omstandereffect compenseren):
 1. Meer arousal in gevaarlijke situaties -> sneller opmerken en interpreteren als noodsituatie
 2. Bij gevaar dienen anderen als psychologische en fysieke ondersteuning
 3. Gevaarlijke noodsituaties vergen vaak ook meer coördinatie en samenwerking

Omstandereffect kan in gevaarlijke situaties zelfs omkeren

Hulp krijgen in een menigte

- Ambigüiteit doorbreken: wees duidelijk dat je hulp nodig hebt
- Verspreiding van verantwoordelijkheid tegengaan: richt u rechtstreeks tot specifieke perso(o)n(en) (sterke agressor), is er geen (of kleiner) omstandereffect.

2.2 Stress en tijdsdruk

Opmerken? - Kosten?

-> tijd verliezen

Darley en Batson (1973):

- Onderzoek gebaseerd op barmhartige samaritaan die het verhaal vertelt van drie reizigers die voorbij een man komen die halfdood langs de weg ligt
- Enkel samaritaan helpt en priester en levitaan niet
- Moraal: mensen met laag statuut soms deugdzamer zijn
- Proefpersonen: toekomstige priesters
- Taak een lezing voorbereiden en geven
- Conditie:
 - lezing over parabel barmhartige Samaritaan of een ander onderwerp
 - tijdsdruk: achter op schema, op schema, voor op schema
- Helpgedrag: onderweg iemand die in elkaar was gezakt helpen of niet?

-> Groot effect van tijdsdruk, GEEN effect van parabel

2.3 Locatie en cultuur

Grote steden:

- Bevolkingsdichtheid -> stress stimulusoverbelasting
- Diversiteit -> minder gelijkens -> gereduceerde empathische bezorgdheid
- Anonimiteit -> minder verantwoordelijkheid

Cultuur:

Twee significante invloeden (Levine et al, 2001):

1. Economische welvaart (hogere rang, minder hulpvaardigheid)
2. Simpatia (= de zorg voor het sociaal welzijn van anderen): Kenmerkend voor Spaanse en Latijns-Am. Culturen

2.4 Stemming

Positieve stemming

Isen & Levin (1981): geld geven na succes op taken Baron (1997): dollarbiljet wisselen bij aangename geuren meer helpen dan op plaats onaangename geur

= Positieve stemmingseffect

- Redenen: Goed humeur behouden, meer positieve gedachten,
- Effect van korte duur
- Treedt al op bij kinderen

Negatieve stemmingen

- Schuldgevoel leidt tot hulpgedrag
-> Generaliseert ook naar andere personen (Cunningham et al, 1980)
- Algemeen: helpen verbetert negatieve stemming (Negative state relief model)
 - Inconsistente resultaten
 - Beperkingen: gepercipieerde verantwoordelijkheid (zelf-ander) aandacht (zelf-ander)
 - Wanneer iemand aandacht op zichzelf richt door intern slecht voelen minder hulpvaardig dan extern

3. WIE HELPT ANDEREN?

Altruïstische persoonlijkheid

3.1 Zijn sommige personen behulpzamer dan anderen?

Individuele verschillen in behulpzaamheid

-> Enigszins consistent over situaties -> Behulpzaam in een situatie \approx behulpzaam in een andere

-> Weinig tijds-afhankelijk -> Behulpzaam op leeftijd X \approx behulpzaam op leeftijd Y

-> Genetische invloed -> Overeenkomst monozygote tweelingen > dizigote tweelingen

3.2 Kenmerken altruïstische persoonlijkheid

- Totaal verschillende persoonlijkheden delen dezelfde uitzonderlijke behulpzaamheid (Schindler, Moeder Theresa, Bill Gates, ...)
- Specifieke persoonlijkheidskenmerken voorspellen behulpzaamheid in specifieke situaties
- Twee essentiële eigenschappen: empathie en morele persoonlijkheid
 - Empathie = het kunnen inleven in de ander (zie empathie- altruïsme hypothese)
 - Morele identiteit = de mate waarin moraliteit ontwikkeld is en een belangrijk deel van het zelf vormt

Morele identiteit

= de mate waarin mensen vinden dat morele aspecten een belangrijk deel van hun zelfconcept vormen. (Aquino & Reed, 2002).

- Een verzameling (schema) van morele waarden, doelen, eigenschappen en gedragsscripts
- Hoge morele identiteit
-> centraal in dagelijks leven en makkelijk geactiveerd -> meer moreel denken en handelen (zelf-consistentie)
- Morele onthechting: mensen immorele gedrag rechtvaardigen om zo een positief beeld over zichzelf te behouden

Empathie (hot) + Moraliteit (cold) -> behulpzaamheid

Miller et al. (1996): studie bij kleuters

- Filmpje waarin jongen en meisje gevallen waren
- Empathie gemeten via gelaatsexpressie en zelfrapportage
- Moreel oordelen via morele dilemma's (eigenbelang vs belang anderen)
- Keuze:

Spelen met heel aantrekkelijk speelgoed OF

Kleurpotloden in dozen steken (saai) om kinderen die zich vervelen in het ziekenhuis te helpen

Enkel Empathie (hot) + Moraliteit (cold) -> substantieel hogere behulpzaamheid

3.3 De invloed van ouders en familie

- Focus op volwassene: bv deel je speelgoed
dan wordt papa blij/trots
anders wordt papa boos/verdrietig/ontgoocheld
- Focus op andere: bv als je je speelgoed deelt zal je broertje blij zijn
stimuleren van perspectief nemen en empathie

3.4 Rolmodellen en sociale normen

- Real life (ouders, vrienden) en fictieve figuren (tv sterren, muzikmakers)
-> Hearold -> Invloed pro-sociale tv dubbel zo groot als invloed televisiegeweld
- Waarom zetten hulpvaardige rolmodellen aan tot helpen?
 - Men kan gedrag makkelijk imiteren
 - Indien beloond -> besef van de voordelen
 - Herinnert ons aan de sociale normen

Sociale normen: algemene gedragsregels die door de maatschappij worden onderschreven en de norm voor sociale aanvaarding en afkeuring reflecteren.

Belangrijke sociale normen voor hulpgedrag:

1. Wederkerigheidsnorm (zie HS sociale beïnvloeding)
2. Billijkheidsnorm ('herverdeel' volgens verdienste -> voordeel krijgen tov waarbij ze hielpen)
3. Sociale verantwoordelijkheidsnorm (plichtsgevoel)
4. Rechtvaardigheidsnorm (help wie het verdient)

-> Sterkte en toepassing verschilt tussen individuen en culturen

4. INTERPERSOONLIJKE FACTOREN: WIE HELPT MEN?

4.1 Waargenomen eigenschappen van personen in nood

- Aantrekkelijkheid

Benson, Karabenick & Lerner (1976): luchthavenexperiment (604 blanke deelnemers) -> handlanger spullen vergeten in telefooncel -> inschrijvingsformulier universiteit met foto -> knappe man/minder knappe man

-> besluit: aantrekkelijkere man werd sneller geholpen

- Verantwoordelijkheid Attributie-Affect-Actie theorie (Weiner, 1996)

Attributie -> hulp persoon niet toeschrijven aan verantwoordelijkheid van persoon zelf

Affect -> sympathie en medelijden

Actie -> eerder hulp bieden

Indien attributie wel persoon zelf -> geïrriteerd -> minder snel helpen

Dooley (1985) -> deelnemers lazen scenario's over iemand die te horen kreeg dat hij aan aids lijdt -> indien ziekte opgelopen door bloedtransfusie -> deelnemers beschouwde situatie als minder controleerbaar en meer medelijden -> indien opgelopen door seks of druggebruik -> bijna geen medelijden

4.2 De gepaste combinatie van helper en ontvanger

- Gelijkenis
 - Verhoogt aantrekkelijkheid
 - Verhoogt empathische bezorgdheid

-> bij minder gelijkenissen omgekeerd
- Bekendheid
 - Vreemd vs vriend -> meer hulp aan bekenden
 - Samenhorighedsrelaties (uit goed gevoel helpen) vs ruilrelaties (als jij dit doet, doe ik dat)

4.3 Geslacht en hulpvaardigheid

Mannen: "knight in shining armour" -> zullen sneller hulp bieden als dit gezien wordt dus eerder vreemden

Vrouwen: volgehouden 'dagelijkse hulp' -> geven sneller hulp aan dierbaren

4.4 Anderen om hulp vragen

- Geslachtseffecten: vrouwen vragen vaker om hulp bij 'kleine problemen'
 - > Voor mannen is dit minder sociaal aanvaard en bedreigender voor het zelfbeeld.
 - > Zelfdestructieve paradox
- Wanneer is hulp vragen en krijgen zelfondersteunend, en wanneer is het zelfbedreigend?

- Zelfwaardering
- Hulp van gelijken
- Type probleem (ego-relevant)

HOOFDSTUK 10: AGRESSIE

1. WAT IS AGRESSIE?

1.1 Definities en vormen van agressie

Harré en Lamb (1983) telden in de vakliteratuur meer dan 250 verschillende definities van agressie

Gedrag bedoeld om een andere persoon ongewenste schade te berokkenen

Baron en Richardson (1994) definitie agressie 3 belangrijke kenmerken:

- De onderliggende motivatie, namelijk het schaden van iemand, maar niet door de gevolgen ervan
- Agressief gedrag wordt gekenmerkt door de aanwezigheid van een intentie.
- Agressief gedrag wordt ten slotte gekenmerkt door het feit dat het gedrag door het slachtoffer niet gewenst wordt

Rubrieken agressie:

- Fysieke agressie en verbale agressie
- Spontane en reactieve agressie
- Individuele en collectieve agressie
- Directe agressie en indirecte agressie
- Instrumentele en emotionele agressie

1.2 Pestgedrag

- Craig, Pepler en Atlas plaatsten verborgen camera's op speelplaats om agressie te registreren.
 - In middelgrote gemiddeld 4,5 keer per uur iemand bedreigd of gepest
- Nu ook meer pesten door social media
- Vormt een groot probleem op school en werk. Tussen 10-20% van de mensen zijn slachtoffer.
- Slachtoffers op school zijn dit vaak ook op het werk.
- Uit een Finse studie (Klomek et al., 2009) bleek dat kinderen die gepest werden op 8-jarige leeftijd, veel later, op 25-jarige leeftijd, meer kans maakten op zelfmoord (meisjes, 6,3 keer meer kans, jongens 4 keer)
- Nultolerantie is het enige zinvolle beleid
- Preventie belangrijk luik bij probleem

1.3 De meting van agressie

- Er zijn slechts beperkte methodologische middelen om agressie te bestuderen want komt zelden voor waardoor het moeilijk te bestuderen valt in natuurlijke context en onethisch om het zelf in scene te zetten
- Studie van agressie is uitdagend omdat correlationeel onderzoek de causaliteit van de relatie niet kan aantonen, terwijl experimenteel onderzoek bemoeilijkt wordt door ethische en praktische beperkingen

- Observatie
 - In een labocontext -> agressie op “zachte wijze” -> paradigma’s waarin deelnemers gedrag kunnen stellen waarvan ze denken dat het schade berokkent aan een andere partij
 - Bestudeerd opleggen van aversieve (maar onschadelijke) stimuli, bv., het ‘hot sauce’-paradigm = onaangename pikante saus
 - Om effecten van verschillende onafhankelijke variabelen zoals frustratie en mediageweld te bestuderen, wordt de mate waarin deelnemers dergelijke aversieve stimuli aanbieden, als een afhankelijke variabele gehanteerd
 - Ondanks dergelijke paradigma’s artificieel zijn en slechts van een matig wereldsrealisme getuigen, argumenteren sociaalpsychologen dat deze metingen toch valide zijn en relevante informatie opleveren
- Rapportering
 - Individuen beschrijven hun eigen agressieve neigingen
 - Veelgebruikt instrument: Agression Questionnaire van Buss en Perry
 - Buss & Perry (1992): Individuele verschillen in agressie bestaan uit (1) fysieke agressie, (2) verbale agressie, (3) Boosheid en (4) vijandigheid
 - Aanvaarding van interpersoonlijke agressie
 - Aanvaarding van verkrachtingsmythes
 - Probleem zelfrapportering -> mensen gaan snel sociaal onwenselijk gedrag ontkennen of minimaliseren
- Andere databronnen
 - Publieke bronnen, zoals misdaadstatistieken
 - Niet gepubliceerd voor onderzoeksdoeleinde en daarom onderzoekers afhankelijk van wat politie etc belangrijk vond
 - Criminaliteitsstatistieken om hypothesen te toetsen
 - Krantenartikels

2. CROSSNATIONALE EN INTRACULTURELE VERSCHILLEN

2.1 Crossnationale verschillen

Een vergelijking tussen landen

- Grote verschillen!
 - Bv in Japan normaal dat mannen vrouwen betasten in metro -> bij ons is dit agressief gedrag
 - Bv besnijdenis bij meisjes
- Geweldloze maatschappijen
 - De rol van coöperatie versus competitie

Geweld in de wereld (1994 – 2002)

Wereldrecord 2011: Honduras

In 2010 was Honduras met 86 moorden per 100000 inwoners het meest moordzuchtige land

Geweldloze samenleving

Ladkhis (Tibet)

- Dorpelingen kunnen zich niet herinneren dat er iemand ooit gevochten had

G/wi (Zuid-Afrika)

- Ze hebben een afkeer van geweld en enkel in groep verheugen ze zich over leuke gebeurtenissen

Inuït (Alaska ...)

- Ze controleren hun woede en agressie. Hebben een grote afkeer van agressie

2.2 Intraculturele verschillen

- Mannen zijn gewelddadiger dan vrouwen
 - 90% van de daders en 76% van de slachtoffers zijn van het mannelijke geslacht
 - Is een universeel fenomeen (over cultuur en tijdvak)
- Men dient wel een onderscheid te maken tussen soorten agressie: fysieke agressie, verbale agressie en indirecte, sociale of relationele agressie
 - Meisjes en vrouwen hanteren vaker relationele agressie

Geslachtsverschillen

Mannen blijken gewelddadiger te zijn -> meer fysieke agressie (ook bij jongens tussen 3 en 6 jaar)

Direct vertaald naar het feit dat gevangenen voornamelijk mannelijk zijn

- Ondanks significante onderscheid tussen de landen onderling wat de geweldstatistieken betreft, is het man-vrouwverschil opmerkelijk constant zowel over tijd als over culturen heen

Richardson en Hammock (2005) stellen dat het geslachtsteffect afhankelijk is van het type van agressie

- Jongens meer geneigd openlijk agressief te zijn
- Meisjes vaker relationeel agressief (bv sociale manipulatie met het oog op het kwetsen van de doelpersoon) -> wellicht omdat ze meer waarde hechten aan relaties en intimiteit

Leeftijd

Tieners en jongvolwassenen tussen 18 en 24 geraken meer betrokken bij gewelddaden -> slachtoffers van moord pieken in deze periode tot dubbel zoveel als bij andere leeftijdscategorieën -> daderschap ook het hoogst

Veroudering populatie zorgt voor vermindering geweld

Etnische achtergrond

- Belangrijke verschillen in agressie binnen eenzelfde samenleving, afhankelijk van leeftijd, ras, sociale klasse, woonplaats ...
 - Intra-raciaal geweld >> interraciaal geweld (+ 90 % >> - 10%)
 - Kans dat een zwarte man door moord om het leven komt, is 1/40; voor een blanke man is dit 1/280

3. DE OORSPRONG VAN AGRESSIE

3.1 Biologische theorieën

Drifttheorieën

- Drifttheorieën stellen dat alle gedachten, intenties en gedragingen ontstaan vanuit aangeboren driften -> drift wordt sterker als ze niet gelenigd wordt en bouwt zich vanzelf op
- Agressie werkt als een drift. Net zoals honger dient deze drift gelenigd te worden. Indien deze bevrediging uitblijft, bouwt de drift verder op.
- Lorenz (1966)
 - 'Grote aap theorie'
 - Agressie biedt voordelen in de overlevingsstrijd, zoals voedsel, een uitgebreid territorium en aantrekkelijke partners. (zelfs tegen eigen kinderen)
 - Natuurlijke selectie bevordert het agressief instinct omdat enkel diegenen die de strijd overleven in staat zijn om zich voort te planten
 - Theorie klopt niet

De evolutieleer en gedragsgenetica

De evolutieleer

- Stelt niet de overleving van het individu voorop, maar wel het doorgeven van de genen
- Verwerpen idee van Lorenz -> als het gaat om genen zou aap net zijn kroost moeten beschermen en niet weggaan
- Agressie tegenover genetisch niet-verwanten
 - Kindermoord grotere kans in stiefgezin dan in natuurlijk gezin
- Mannen wedijveren met elkaar omdat vrouwen partners met een hoge status verkiezen. Agressie is een middel om die status te verwerven en te behouden -> misdaadstatistiek bevestigen dit
- Genen interageren met sociale en culturele factoren dus hoe kan het evolutionair zijn? -> meer schijn dan realiteit want genen manifesteren zich enkel als situatie ertoe leidt
 - Er zijn landen waar geen agressie is, hoe kan dit dan genetisch/evolutionair zijn? -> enkel als situatie ervoor zorgt dat je agressief zou moeten zijn

De gedragsgenetica

- De studie van de erfelijkheid van disposities zoals agressie, gebaseerd op tweelingen-onderzoek en adoptiestudies
 - Toont de genetische component van agressie aan
 - 50% genetisch – 10% omgeving – 40% ervaringen en situaties
 - Opvoeding heeft weinig effect op persoonlijkheid -> wel op kleine componenten zoals beleefdheid
 - Agressieniveau eenzijdige tweeling correspondeert meer dan tweezijdige tweeling

De rol van hormonen

- Testosteron is een hormoon dat in hogere concentraties voorkomt bij mannen dan bij vrouwen
- Correlationele studies tonen een verband tussen testosteron en agressie
- 2D:4D verhouding en agressie -> ringvinger groot verschil lengte wijsvinger dan meer testosteron (commercie)
- Niet ethisch verantwoord om testosteronniveau te manipuleren om zo tot conclusie te komen
- Goozen en collega's

- Onderzochten vrijwillige transseksueel die hormoonbehandeling onderging
- Toedienen mannelijk hormoon verhoogde agressiviteit bij mannen die uit vrouw kwamen

De rol van neurotransmitters

- Serotonine is een neurotransmitter waarvan hoge concentraties gepaard gaan met een lage mate aan agressie

3.2 De leertheorie

- Agressie wordt sterk bepaald door een leerproces waarbij allerlei baten het gedrag versterken, terwijl kosten (straffen) het gedrag verzwakt.
- Leren kan zich niet enkel realiseren op basis van eigen ervaringen, maar ook door ervaringen van anderen (sociaal leren)

Leren uit eigen ervaring

- Het behaviorisme verklaarde alle gedrag vanuit de principes van beloning en straf
 - Als een bepaalde stimulus – response associatie beloond wordt, wordt ze versterkt
 - Indien een bepaalde response op een stimulus bestraft wordt, dan wordt deze associatie verzwakt
- Belonen werkt beter dan straffen.
- Straf is vooral effectief als het **direct, zwaar** (groot genoeg om agressor af te schrikken) en **altijd wordt toegepast**. Als dit schema gehanteerd wordt, verdwijnt het ongewenst gedrag vanzelf -> komt zelden zo voor waardoor agressief gedrag zeer moeilijk af te leren is

Gevaren van straffen

Onderzoek Martin, Annan en Frost (1993) -> recidivisme onder dronken chauffeurs -> 1 rechter meteen gevangenisstraf andere rechter nooit -> geen verschil in recidivisme

- Onbillijke of willekeurige straffen roepen wraakgevoelens op waardoor situatie escaleert
- Straffen werken in op gedrag, niet de onderliggende normen
- Wanneer het strafregime wegvalt, treedt het gedrag terug op
- Positieve correlatie tussen lijfstraffen en later antisociaal gedrag
 - Onderzoek Straus, Sugarman en Giles-Sims (1997) -> hoe vaker kind gedurende 1 week pak slaag kreeg, hoe groter de kans dat het kind twee jaar later antisociaal gedrag begon te vertonen

Bestrafen als wapen tegen delinquentie

- In de praktijk is crimineel gedrag lonend voor diegene die het pleegt (sterk beloningsschema), terwijl het bestraffingschema dikwijls variabel en zwak: er is geen regelmaat waarmee men 'tegen de lamp loopt' en de straf is vaak niet zwaar
- Het gevolg is dat het beloningsschema sterker is dan het bestraffingschema, waardoor bestraffen nauwelijks nut heeft

Recidivisme

- Recidivisme is een goede indicator van het leereffect van straffen
- Van der Werff
 - In 1966

- 41% van de veroordeelden recidiveert
 - 31% van de geseponeerden recidiveert
- In 1977
 - 51% van de veroordeelden recidiveert
 - 38% van de geseponeerden recidiveert
- Block & Van der Werff (1991)
 - 60% van de veroordeelden recidiveert
 - Daders die zes keer of vaker zijn aangehouden, 90%

De loopbaan van criminelen en niet-criminelen

- Two Pathway Model van Moffitt
 - Kijken naar soort criminelen om effect van straffen te zien
- *Life-course persistent*: beginnen op jonge leeftijd
 - 5 - 10% van de delinquenten
 - Staan in voor 50% van de criminaliteit
 - Leerstoornissen waardoor straffen niet erg efficiënt is
- *Adolescent limited*: beginnen in adolescentie en stoppen als ze ongeveer 20 jaar zijn (90 – 95%)
- Straffen helpt enkel bij de adolescent limitedgroep, die daarenboven ook zonder straf zichzelf als het ware gecorrigeerd zouden hebben
 - dit zijn dus 'vals positieve' van zogenaamde effecten van straffen

Sociaal leren

We leren niet enkel agressie aan door eigen ervaringen, maar ook door het ZIEN van ervaringen van modellen (Bandura)

- Het "Bobo-Doll experiment" Ross (1961)
- Modellen die door agressie verkrijgen wat ze willen en niet gestraft worden, versterken agressieve tendensen bij observatoren
- Sociale leertheorie kan toegepast worden op, bv., man vrouw verschillen in fysieke agressie
 - Jongens minder sociale effecten bij agressie, bij meisjes wel zo want wordt raar bekeken door maatschappij

4. SOCIAALPSYCHOLOGISCHE THEORIEËN

4.1 Frustratie

- De frustratie-agressie hypothese (Dollard et al, 1939)
 - Frustratie ontstaat omdat het individu belet wordt om doel te bereiken
 - Agressie is een drift
 - Alle vormen van agressie ontstaan uit frustratie
 - Frustratie leidt altijd tot agressie
 - Het kan zijn dat agressie geen oplossing is, maar je blijft agressief waardoor je op zoek gaat naar verplaatsing -> de agressie richt zich dan niet tot de echte doelpersoon maar naar een substituut
- Twee belangrijke principes
 - *Verplaatsing*, bv. Economische recessie en lynchpartijen in het Zuiden van de VS -> gelinkt aan katoenprijs of frustratie van op school en dit afreageren op mama

- *Catharsis*, een afname van agressie door zich te “ventileren”, bestaat uit (1) een afname van het fysiologisch opwindingsniveau, waardoor (2) men minder geneigd is tot agressie.
- De empirie toont echter aan dat catharsis eerder tot een verhoging van agressie, dan een verlaging leidt

4.2 Negatief affect

- Negatief affect

Een ruime waaier aan situaties kan tot negatief affect leiden (bv., lawaai, stank, pijn, hitte)

- Besluit: frustratie is een vorm van negatief affect die tot agressie kan leiden
- Positief affect
- Het creëren van positief affect neutraliseert daarentegen de negatieve gevoelens en tempert hierdoor agressie

Baron en Ball (1974): deelnemers die door een handlanger geprovoceerd werden minder wraaklustig waren wanneer ze grappige cartoons te zien kregen: het zien van grappige cartoons vermindert de agressie

- Hitte leidt tot verhoogde agressie
 - Interpersoonlijke agressie
 - Collectieve agressie -> de meeste nationale feestdagen vallen in de zomermaanden
 - Opwarming van de aarde -> aarde zal warmer worden waardoor ook de mate van agressie zal stijgen

4.3 Fysiologische opwindning

- Opwindingstransfer: de opwindning die door een stimulus wordt gecreeërd afstraalt op de emotionele reactie op een andere stimulus
 - Zillman, Katcher en Milavsky (1972) -> fysieke oefeningen kunnen leiden tot meer agressie -> mannelijke deelnemers werden door een handlanger al dan niet boos gemaakt en daarna moest de helft oefeningen met grote fysieke inspanning uitvoeren
- Opwinding-affect model: Het type van emotie (positief of negatief) en de fysiologische opwindning de neiging tot agressie voorspellen
 - De opwindning die door de ene stimulus gecreeërd wordt, straalt af op een andere stimulus.

De intensiteit van de fysiologische opwindning en het type emotie bepalen de mate van agressie

4.4 Cognitieve processen

- Volgens de cognitieve neassociatieanalyse zijn er sterke verbanden tussen gedachten, herinneringen en affect die relevant zijn voor twee basale reacties: vechten of vluchten
- Het geheugen is een associatief netwerk van concepten en affect. Onaangename ervaringen of gedachten ‘laden’ het netwerk automatisch op.
 - Deze processen leiden tot de automatische reactie: vechten of vluchten
- Gedraguitkomsten hangen vervolgens af van de cognitieve hogere orde verwerking
 - Geen hogere orde cognitie -> vechten of vluchten
 - Door hogere orde cognitie kunnen de primaire reacties getemperd worden

Automatische activatie

- Wapeneffect (Berkowitz & Lepage, 1967)
 - De loutere aanwezigheid van wapens verhoogt de agressie. Ook foto's van wapens hebben dit effect
 - Mannelijke proefpersonen gaven een hogere elektroshock wanneer ze eerder wapens in de zaal hadden terwijl mannen die zachtere objecten zoals een tennisbal hadden een lichtere shock gaven
 - Ook agressieve woorden meer toegankelijk in brein na zien van foto van geweer

Situationele invloed: cognitie (2)

- Hogere orde cognitieve controle
 - Ondanks dat situationele wenken het netwerk van cognitieve associaties kunnen klaarstomen voor agressie, kunnen doelbewuste, weloverwogen denkprocessen agressie weerhouden
- *Matigende informatie*: informatie waaruit men kan opmaken dat de agressor niet de volle verantwoordelijkheid draagt voor zijn/haar handelingen
 - Bv in de rechtbank 'ontoerekeningsvatbaarheid of zelfverdediging'
- Effect matigende informatie hangt af van
 - Individuele verschillen in de mate waarin men een daad als agressief beschouwt (vijandigheidsattributie vertekening)
 - Situationele factoren die leiden tot sterke opwinding en alcohol remmen de hogere orde verwerking, waardoor de cognitieve controle wegvalt
- Alcoholmyopie: dronken personen richten zich vooral op initiële, opvallende informatie, maar verliezen meer subtiele wenken uit het oog
 - De provocatie slurpt alles op maar voor matigende informatie hebben ze geen oog
 - Alcoholgebruik zorgt ook voor agressie omdat de angst vermindert
- *Vijandigheidsattributievertekening*: de neiging hebben om gedrag van anderen als vijandig te interpreteren
 - Orbio et al. (2002) -> in onderzoek bij kinderen en adolescenten een positief verband tussen vijandigheidsattributievertekening en agressie -> sociaal onaangepaste kinderen die door andere kinderen worden uitgesloten zien in allerlei gedragingen meer vijandigheid dan hun leeftijdsgenoten

4.5 Een integratief model van agressie

Negatief affect, opwinding en een agressie gerelateerde gedachte kunnen tot agressief gedrag leiden.

Zie schema slide

5. DE INVLOED VAN GEWELDMEDIA

5.1 Geweld in de media

- In de jaren 90' grootschalig onderzoeksprogramma naar televisiegeweld -> niet minder dan 60% van de programma's bevatte gewelddadig materiaal en vooral wanneer kinderen doelpubliek zijn
- Studies tonen een continue stijging in de aanbidding van dit soort materiaal
- Onderzoek toont aan dat mediageweld wel degelijk agressieverhogend werkt

- Hierbij hanteerde men verschillende methodes: laboratoriumexperimenten, veldexperimenten, crosssectionele surveys en longitudinale studies
- Ook heel karakterafhankelijk, niet iedereen wordt agressief van gewelddadige tv of spelletjes

Effect van mediageweld volgens type onderzoek

Geweldmedia heeft effect ondanks welk soort onderzoek je doet -> geweldmedia leidt altijd tot meer geweld = positief effect

Hoe sterk is de relatie tussen mediageweld en agressie?

Zie tabel verbanden -> correlatie en als je geweldmedia kijkt kan je aggressiever zijn, maar is niet altijd zo net zoals bij roken en longkanker

Onmiddellijke effecten mediageweld

- Videogames, songteksten met agressieve boodschappen.. Lokken agressie uit
- Het vernietigende effect van geweldmedia is direct aantoonbaar bij 'copycats'

Specifiek model – specifiek geweld

The Sopranos (TVserie)

- Twee broers wurgden hun moeder, waarna ze haar hoofd en handen afhakten. Later vertelden ze aan de onderzoekers dat ze dit gezien hadden bij The Sopranos

Grand Theft Auto (video game)

- Twee tieners vuurden met een wapen op voorbijrijdende auto's op een snelweg, waardoor een dode en zwaargewonde viel. Ze beweerden dat ze het spelletje Grand Theft – hun favoriete game -probeerden te evenaren

Lange-termijn effecten

- Meta-analyse Anderson en Bushman (2002) toonde aan dat er ook in longitudinale correlatieve studies een verband gevonden werd tussen mediageweld en agressie
- Rip von Winkle project
- Toont het longituniale verband aan tussen consumptie televisiegeweld op jonge leeftijd (8 jr) en latere (tot 48 jr) agressie, gemeten door zelfrapportering en de ernst van criminele delicten (Eron & Huesmann).
 - Vooral mannen vertonen stabiele niveaus van agressie, bij vrouwen is de stabiliteit van agressie geringer en vooral relationele agressie
- Cross-culturele vergelijking (Huesman & Eron, 1986): verband bevestigd in landen zoals Finland Polen en de VS, maar niet in Australië en kibboetskinderen in Israël

Waarom hebben de media deze effecten?

- Zien van geweld op jonge leeftijd zorgt voor andere kijk op geweld zelf + sociaal leren -> leren dat agressie loont + agressieve gevoelens vormen steeds breder netwerk
- Vervorming realiteit door de lens van de media
 - *Habituatie*: men wordt gewelddadige stimuli gewoon minder psychische en fysiologische reactie
 - Gentile et al. (2016): toonden aan dat gewelddadige videogames de aan emotie gerelateerde hersengebieden sterk activeerde bij spelers die niet vaak

speelden, bij gamers die dit wel deden werden deze gebieden minder geactiveerd

- *Cultivering*: massamedia creëren een gewelddadige wereld die als realiteit wordt beschouwd -> media stelt wereld gewelddadiger voor dan ze eigenlijk is waardoor we banger en wantrouwiger worden en gedragen we ons vlugger agressief in situaties die we als bedreigend ervaren
 - Media beïnvloedt tolerantie tegenover agressie: 'goede mensen' zijn altijd de ultieme winnaars van gevechten en hun agressie is te begrijpen en gerechtvaardigd
- Tegenmaatregelen
 - Prosociale rolmodellen

5.2 Pornografie

- Effecten van pornografie zijn best te begrijpen vanuit het opwinding affect model
 - Aantrekkelijk naakt veroorzaakt meestal positieve emoties, waardoor de opwinding niet tot hogere agressie leidt
 - Onbehouwen beelden van seksueel materiaal wekt bij veel mensen negatieve emoties op. Door de combinatie met opwinding stijgt de kans op agressie
- Niet-gewelddadige pornografie heeft weinig effecten op man – vrouw agressie
 - Wel indien de normale remmingen tegenover het stellen van geweld wegvallen (als men herhaaldelijk in staat gesteld wordt agressief gedrag te stellen)
 - Chronisch seksueel agressieve mannen

Geweldloze pornografie

- Niet-gewelddadige pornografie heeft wel effecten op attitudes
- Het toevoegen van bepaalde stimuli die negatief affect veroorzaken, kan in combinatie met de opwinding wel tot verhoogde niveaus van agressie leiden
- Ook bij individuele factoren: geweldloze pornografie richt het meeste schade aan bij die chronisch seksueel agressief zijn
- Zilmann en Bryant (1984) -> toonden gedurende een periode van zes weken achttien of zesendertig geweldloze pornofilms aan mannelijke en vrouwelijke universiteitsstudenten
 - Controlegroep zag normale films
 - Na periode kwamen alle deelnemers naar het laboratorium waarbij een aantal betekenisvolle resultaten gevonden werden -> duidelijk habituatie-effect

Gewelddadige pornografie

- Gewelddadige pornografie heeft grotere effecten dan ander gewelddadig beeldmateriaal
- Bij gewelddadige pornografie is provocatie niet (meer) nodig om tot agressie te komen (Donnerstein & Berkowitz, 1981)
- Bovendien leiden gewelddadige (mainstream) films tot attitudeverschuivingen

Individuele verschillen

Aanvaarding van interpersoonlijk geweld (AIG)

- Veel vrouwen vinden dat ruw behandeld worden, seksueel opwindend is
- Een man kan nooit het slaan van zijn partner rechtvaardigen

- Omdat ze niet als gemakkelijk te veroveren wil overkomen, doet een vrouw vaak alsof ze geen seksuele betrekkingen wenst. In werkelijkheid hoopt ze dat de man haar ertoe zal dwingen

Aanvaarding van verkrachtingmythes (AVM)

- Als een vrouw begint te kussen en te strelen en de zaken uit de hand laat lopen, is het haar eigen schuld als haar partner haar tot seks dwingt
- In het merendeel van de verkrachtingen is het slachtoffer promiscue of heeft ze een slecht reputatie
- Vrouwen die onder een strak truitje geen BH dragen en daarenboven een korte minirok aan hebben, vragen om moeilijkheden

In een vlaamse steekproef

Het profiel van de verkrachter

- Het profiel van de verkrachter: wordt opgewonden met het zien van gewelddadige pornografie en heeft attitudes die geweld tegen vrouwen goedkeuren
 - Vertonen meer dwangmatige seksuele contacten in het verleden en meer seksueel agressieve intenties in de toekomst

Inschatten van gevaar van pornografie

- Correlationele studies bij (veroordeelde) delinquenten tegenstrijdig
- Crossculturele vergelijkingen geven eenduidig beeld
 - Japan (gewelddadige porno zeer frequent maar zeer weinig verkrachtingen) versus India (alle seksuele fragmenten worden uit films gehaald maar toch verkrachtingen erg hoog)

6. VERBORGEN GEWELD

6.1 Seksuele agressie

- Mannen meestal dader en vrouwen slachtoffer

Date rape

- De meerderheid van de vrouwelijke studenten en ongeveer een derde van de mannelijke studenten rapporteerde ooit tot ongewild seksueel contact te zijn gedwongen. 'Date rape' onder jongeren is een enorm probleem. Onderzoek in de VS en andere landen wijst uit dat seksueel geweld vaak voorkomt.
- Alcohol is een bijkomende factor
- Date rape drugs

Seksueel geweld bij studenten (Canada) zie slides

Sexting

- Het verspreiden of delen van zelfgemaakte seksuele expliciete foto's, video's of berichten, verspreid via mobiele telefoons of media
- 11 procent van jeugd heeft ooit seksueel beeld gedeeld

- Sexting kan gebruikt worden om relatie te ondersteunen en de seksuele appetijt te prikkelen of gewoonweg voor de lol
- Sexting kan ook samenhangen met druk, partnergeweld of seksueel geweld
- Gevaar van cyberpesten

6.2 Fysiek geweld onder partners

- Fysiek geweld of dreiging daartoe, gericht van de ene partner naar de andere in een hechte relatie
- Nationale cijfers van criminaliteit en onderzoek gebaseerd op zelfrapportering
- Vrouwen zijn gewelddadiger tegen mannen dan andersom (ook zware vormen van agressie), maar de consequenties van agressie zijn zwaarder voor vrouwen dan voor mannen.
- Samenwonende koppels zijn gewelddadiger dan gehuwde koppels,
- Verschillende factoren correleren met geweld en dit zijn dikwijls stressfactoren (o.a. Attitudes tegenover geweld, persoonlijkheid, alcoholmisbruik, isolatie, lage SES)

6.3 Kindermishandeling

- Advies en Meldingspunt Kindermishandeling in Nederland onderzocht in 2011 niet minder dan 19.254 (!) nieuwe meldingen. Een verdubbeling (!) in 7 jaar tijd.
- Evenveel meisjes als jongens
- Lichamelijke mishandeling, fysieke verwaarlozing, affectieve verwaarlozing, emotionele mishandeling en seksueel misbruik
- Vele oorzaken (cf geweld onder partners)
- Familiale geweldcyclus: geweld gaat over van de ene generatie op de volgende

7. SLOTWOORD: DE REDUCTIE VAN GEWELD

7.1 Concrete maatregelen

- Meerdere oorzaken, meerdere remedies -> Er is geen algemene oplossing voor agressie
- Enkele belangrijke maatregelen
 - Reductie wapens
 - Toezicht op gewelddadige media en prosociale modellen
- Interpersoonlijke en intiem geweld
 - Aanleren van niet-gewelddadige reacties
 - Seksuele opvoeding en veranderen attitudes (AVM ...)
 - Bevorderen van effectieve communicatie
- Armoede grootste risicofactor

7.2 Omvattende programma's

- Pesten
 - Niet enkel richten op de dader, maar op de gehele schoolomgeving
 - Klasgesprekken, gesprekken met dader(s), opstellen reglement tegen pesten...
- Delinquentie
 - Oriëntatie op criminogene behoeften: kenmerken, risicofactoren en problemen van de dader die direct samenhangen met het delinquent gedrag, maar ook zijn bezigheden, sociale omgeving en leefsituatie.

HOOFDSTUK 16: DE RECHTERLIJKE WERELD

Routes van het recht

Woord vooraf en probleemstelling

- Rechterlijke dwaling: wanneer iemand veroordeeld wordt voor een misdrijf dat hij of zij niet begaan heeft, of voor een misdrijf dat nooit heeft plaatsgevonden
 - Komt aan het licht wanneer echte dader gevonden
- Bedau & Radelet (1987) traceerden 534 bewezen rechterlijke dwalingen in de VS die met de doodstraf kunnen bestraft worden (capital cases)
- 'Innocence Project' van de Benjamin N. Cardozo Law School (USA): 351 geïllustreerde cases (gemi. 14 jaar van vrijheid beroofd) door DNA profilering (december 2017) -> vrijgesproken na DNA onderzoek -> grootste fouten door getuigenissen en al dan niet in combinatie met valse bekentenissen -> dna onderzoek slechts mogelijk in 5 tot 10 procent van gevallen
- 3% van de rechtszaken leiden tot dwalingen (extrapolatie op basis van DNA profilering bij verkrachtingszaken, Risinger, 2007)

Oorzaken van dwalingen (B&R, 1987)

Fouten van politie

- Valse (afgedwongen) bekentenissen (9%)
- Slecht onderzoek (2%)
- Overijverigheid (4%)

Fouten openbaar ministerie

- Geheim houden ontlastend bewijs (7%)
- Overijverigheid (3%)

Fouten van getuigen

- Onjuiste identificatie (11%)
- Meineed door getuigen van OM (22%)
- Foutieve verklaringen getuigen OM (4%)

Andere fouten

- Misleidend indirect bewijs (6%)
- Incompetente advocaat van de verdachte (2%)
- Niet toelaten door rechter van ontlastend bewijs (1%)
- Geen aandacht voor alibi (9%)
- Foutieve vaststelling doodsoorzaak slachtoffer (3%)
- Ten onrechte 'guilty plea' (3%)
- Grote publieke druk (13%)

The national register of exonerations

1. DE SELECTIE VAN DE JURY

Beklaagden die in België en Nederland voor assisen verschijnen worden door twaalkoppige jury beoordeeld -> recht van beklaagde om te worden beoordeeld door jury's die onbevooroordeeld zijn en neutraal staan tegenover de beklaagde.

1.1 De ondervraging van de kandidaat-juryleden

- Algemene lijst van kandidaat juryleden samenstellen op basis van registratielijsten van kiezers en andere bronnen -> hieruit willekeurig een aantal personen uit gekozen en opgeroepen
 - Kandidaat-juryleden die al een oordeel hebben gevormd worden door de jury geweerd
- Vooringenomenheid moet breed worden geïnterpreteerd
 - Bv juryleden die de persoon kennen of baat hebben bij uitkomst
 - Verschillen tussen mensen in de mate waarin ze geneigd zijn partij te kiezen voor de openbare aanklagers en of voor de verdediging
- Wrakingsrecht
 - Betreft niet vooringenomen juryleden
 - Men kan een beperkt aantal kandidaat-juryleden afwijzen, zelfs als ze eerlijk en onbevooroordeeld zijn, zonder verplicht te zijn hiervoor een reden op te geven of de toestemming van de rechters te krijgen
 - Interessant voor sociaalpsychologen
- Advocaten als intuïtieve psychologen
 - Advocaten steunen op impliciete persoonlijkheidstheorieën
 - Bv vrouw is kritischer dan man, wanneer een gezicht van een jurylid je niet bevalt dan is de kans groot dat hij of zij je ook niet sympathiek vindt
 - Meestal op basis van demografische variabelen
 - Onderzoek bij schijnjury's: negatieve evidentie (bv. Kerr et al., 1995)
 - Conclusie: Advocaten slagen er niet in om op basis van hun intuïtieve theorieën, noch op basis van de antwoorden tijdens de voir dire, het stemgedrag van juryleden

1.2 Wetenschappelijke selectie van de jury

Effecten van demografische variabelen en attitudes die verband houden met de inhoud van het proces (bv. Harrisburg seven)

- Op basis van demografische variabelen (persoonlijke vragen zijn dikwijls niet toegestaan tijdens het peremptoir wrakingsrecht).
- Men tracht te komen tot correlaties tussen demografische variabelen (in de gemeenschap waar het proces gehouden wordt) en attitudes die relevant voor het proces zijn
 - Men ondervraagt kandidaat-juryleden over hun verleden en op basis van een ongunstig profiel kan men wrakingsrecht toepassen

Vb. Etnische achtergrond kan rol spelen -> Simpson werd in een zaak voorgeleid en zwarte vrouwen kozen vooral voor onschuld ondanks advocaat voor zwarte kandidaat-jury's had gekozen omdat ze dacht dat zij woedend zouden zijn om voorval -> in voorzitting met enkel blanke mensen moest Simpson wel een grote geldboete betalen

- Ethisch dilemma: leidt het wrakingsrecht tot klassenjustitie?
 - Rijke cliënten die deze methode kunnen betalen -> vergroot sociaal-economische kloof in het recht
- Kressel en Kressel (2002) -> moet worden afgeschaft want jury's selecte taal maatschappij ipv weerspiegeling -> vaak juryleden lager opgeleid en ouder

2. HET PROCES

2.1 Bekentenissen

The Guildford Four “in the name of the father”

Terrorisme

Bekentenissen door politieverhoor

- Gudjonsson en Petursson (1991) -> 3 factoren afleggen bekentenissen:
 - Externe druk: angst om meteen opgesloten te worden, druk vanwege politie en angst vanwege geweld van de politie
 - Interne druk: schuldgevoelens en de opluchting die schuldige mensen ervaren
 - Perceptie van bewijslast: verdachten die denken dat er meer bewijslast is tegen hen, leggen sneller een bekentenis af
- Beklaagden recht tot zwijgen en bijstand van een advocaat tijdens het verhoor
- Het verhoor tracht “psychologisch” in te werken op de verdachte
 - Het verhoor grijpt plaats in een kleine, lege, geluiddichte kamer
 - Het verhoor combineert zalvende, minimaliserende met schrikwekkende, maximaliserende technieken
 - Verdachte voelt zich zo sneller hulpeloos en onbehagen
 - (‘white hat, black hat strategie’)
- Inbau et al. : de negen stappen van het verhoor
 - Leo (1996): Na analyse van een groot aantal video’s van politieverhoor, bleek dat gemiddeld vijf of zes van de negen tactieken gehanteerd wordt

Negen technieken voor verhoor

1. Confronteer de verdachte met verklaringen waaruit zijn/haar schuld blijkt
2. Breng thema’s aan die het misdrijf lijken te rechtvaardigen of goed te spreken
3. Onderbreek elke verklaring van onschuld en elke ontkenning
4. Ga in tegen alle bezwaren van de verdachte ten aanzien van de ten laste gelegde feiten
5. Zorg ervoor dat de steeds passiever wordende verdachte zich niet afsluit
6. Betoon sympathie en begrip en spoor de verdachte aan om alles te vertellen
7. Geef de verdachte een verklaring waarmee het gezicht kan worden gered voor het plegen van het misdrijf
8. Breng de verdachte ertoe om alle details van het misdrijf te bespreken
9. Leg de verklaring vast in een volledig schriftelijke bekentenis

Valse bekentenissen

- Bekentenis van een misdaad vanwege iemand die niet schuldig is
 - Door druk, om van verhoor af te geraken
 - Falend geheugen door suggestie
- Er zijn kwetsbare groepen voor valse bekentenissen
 - Mentale handicap, Zwak cognitief functioneren
- Individuele factoren die een rol spelen bij valse bekentenissen zijn inschikkelijkheid en suggestibiliteit

Inschikkelijkheid

Als de situatie erom vraagt, zijn velen van ons bereid om dingen te zeggen en te doen die tegen onze kennis of moraal indruisen, maar waartoe we ons verplicht voelen vanwege 'sociale druk

Het meten van inschikkelijkheid

- Ik geef mensen snel hun zin, wanneer ik onder druk word gezet
- Ik doe mijn best om gezaghebbende mensen vooral niet te beledigen
- Ik doe mijn best om het andere mensen naar hun zin te maken
- Over het algemeen probeer ik confrontaties met andere mensen te vermijden
- Ik denk dat het in de regel goed is om te doen wat je wordt opgedragen

Suggestibiliteit

- Iemand die iets in de mond gelegd wordt en dit dan zelf gelooft.
- Het vermogen om de bron van kennis te traceren, noemt men source monitoring
 - Mensen met een grote mate aan inlevingsvermogen en fantasie leggen moeilijk een grens tussen realiteit en inbeelding of droom (bv., 75% geeft aan realistische dromen te ervaren, 10% zegt zelfs dat men ooit naderhand mensen uit de omgeving aangesproken heeft op het vermeende droomgedrag
 - Extreme situaties zoals dronkenschap, drugsintoxicatie en extreme emoties

Het meten van suggestibiliteit

- De Gudjonsson Suggestibility Scale: Eerst wordt (gestandaardiseerde) informatie aangedragen. In een tweede fase wordt gevraagd of bepaalde feiten al dan niet in de boodschap was vervat
- Fasen:
 - Presentatie van een verhaal met 40 feiten
 - Vrije herinnering (max score = 40)
 - 20 vragen, waarvan 15 suggestieve
 - Score op suggestieve vragen (max score = 15, Yield)
 - Verschuivingen na suggestie van testleider (max score = 20, Shift)

Kassin en Kiechel (1996)

- Manipuleerden twee factoren
 - Verdachte kan incident niet duidelijk herinneren
 - Presentatie van vals bewijsmateriaal

Universiteitsstudenten werkten samen met een handlanger aan een snelle of een trage computeropdracht -> studenten werd verteld dat ze bepaald klavier op toetsenbord niet mochten indrukken, onverwachts crashte de computer

- Er werd hen gezegd dat dit kwam omdat ze toets indrukte ondanks ze onschuldig waren
 - In de helft van de sessie beweerde de studente (handlanger) dat ze andere student verboden toets had zien indrukken -> meerdere studenten die dit hoorden, tekenden een bekentenis
 - Internalisatie -> enkele studenten vertelden hierna aan onbekenden dat ze schuldig waren
 - Vals bewijs en lage herinnerbaarheid kunnen ertoe leiden dat valse bekentenissen worden afgelegd en de schuld geïnternaliseerd wordt

Bekentenissen en de jury

- Indien de jury in de rechtszaal geconfronteerd wordt met een bekentenis die later teruggetrokken wordt, ervaart ze een attributioneel dilemma (werd de bekentenis vrijwillig afgelegd of werd ze afgedwongen?)
 - De verklaring kan aanduiden dat de verdachte echt schuldig is (persoonlijke attributie)
 - De verklaring kan onder dwingende omstandigheden afgedwongen zijn (situatieve attributie)
- Kassin & Sukel (1997) -> lieten deelnemers in gesimuleerde jury zich een opinie vormen over een moordzaak
 - De controlegroep las een versie die geen bekentenis bevatte
 - In controleconditie dacht slechts 19% van de deelnemers dat de beklaagde schuldig was, wat erop wijst zaak op zwak bewijsmateriaal gebaseerd
 - In tweede conditie lazen deelnemers dezelfde case, maar nu bekende beklaagde onmiddellijk en trok achteraf weer in
 - Nu 62% van de juryleden de beklaagde schuldig bevonden
 - Derde conditie lazen deelnemers dat de beklaagde tijdens tijdens de ondervraging sterk onder druk werd gezet en dat hij bekende uit schrik
 - In deze conditie oordeelden deelnemers dat hij niet schuldig was
 - Toch 50% jury wel schuld -> bewijslast

2.2 De polygraaf

- De polygraaf is een instrument dat tegelijkertijd diverse signalen registreert die wijzen op fysiologische opwinding of spanning
- Relevante en controlevragen
 - Opwinding bij ja/nee antwoorden op relevante vragen (gerelateerd aan misdrijf) groter bij schuldigen, terwijl bij onschuldigen de opwinding groter is bij controlevragen (gerelateerd aan andere feiten)
- Methode effectief om schuldigen op te sporen (98%), maar onschuldigen “slagen” ook dikwijls op de test (45% ‘vals positieven’)
 - Fysiologische en psychische tegenmaatregelen kunnen de polygraaf om de tuin leiden bv tenen opspannen
 - Moderne methoden hanteren elektrische activiteit hersenen, pupilverwijding, reactietijd en bewegingen

Hons et al. (1994)

Fysische tegenmaatregelen bij controlevragen

- Teen hard tegen de grond drukken
- Op tong bijten

Psychische tegenmaatregelen bij controlevragen

- Terugtellen per 7 seconden vanaf 200

De test met de leugendetector

Test met leugendetector geweigerd.

Een ander belangrijk element is het terugvinden van de pilot chute door Clottemans. Terwijl Somers en Jan De Wilde probleemloos een test met de leugendetector ondergingen, weigerde Clottemans de test

Schuldige kennis test

- Concealed information: Men reageert met een andere intensiteit op bekende dan op onbekende stimuli
- Methode: Proefpersonen dienen een nieuwe identiteit aan te nemen en hun echte identiteit te 'verstoppert'. Bij het 'verstoppert' stijgen de RTs, ERP-hersengolven ...
- Ook deze methode is niet perfect:
 - Psychopathie
 - Tegenmaatregelen werken hier ook

2.3 Getuigenissen

Getuigenverklaringen

- 'Aside from a smoking pistol, nothing carries as much weight with a jury as the testimony of an actual witness' (Loftus, 1996, p. 16).
- Vervormingen komen voor in elk v/d volg. stadia
 - Acquisitie
 - Opslag
 - Herinnering

Acquisitie

- Sommige personen, gebeurtenissen zijn moeilijker te percipiëren dan andere
 - Voor de hand liggende omstandigheden zoals slechte belichting, grote afstand, afleiding
 - Minder voor de hand liggende redenen zoals stress, de aanwezigheid van wapens
- Stress / tunnelzicht
 - Door getuige te zijn van een misdaad stijgt onze opwindings, waardoor de aandacht naar centrale maar niet naar perifere kenmerken van de situatie getrokken wordt
- Wapenfocuseffect
 - De aandacht wordt naar het wapen getrokken (centrale stimulus), waardoor men minder aandacht heeft voor de dader
- Vooringenomenheid bij crossraciale identificatie
 - Platz & Hosch: identificatie van de klanten die de winkel bezochten (afro-amerikaan, blanke, latino)
 - Nauwkeurige bij identificatie eigen etnische groep

Opslag

- Het louter verstrijken van de tijd, het horen van de versie van andere omstaanders, bijkomende "feiten" uit nieuwsverslaggeving, dingen die men achteraf zelf zegt... veroorzaken vervormingen in het geheugen
 - verkeerde informatie effect: informatie die verkregen werd na de feiten vervormt de getuigenverklaring
- Loftus & Palmer (1974)
 - Proefpersonen kregen video te zien met een ongeval

- Hoe snel reden de auto's toen ze tegen elkaar beukten / botsten / elkaar in aanraking kwamen?
 - Een week later 'herinnerden' zich meer proefpersonen uit de 'beukten-conditie' dat er glas op de weg lag
- Loftus -> 'verkeerde-informatie-effect'
 - Nadat we een gebeurtenis hebben geobserveerd, wordt volgens Loftus verdere informatie over die gebeurtenis – ongeacht of die informatie juist of fout is – in het geheugen geïntegreerd

De herinnering

- Ondervragingen, identificaties, robotfoto's opmaken ... vervormen de herinnering van de getuige dus daarom beter hier spaarzaam mee om te gaan
- De line-up grote impact geheugen
 - *Samenstelling*: personen die lijken op de algemene beschrijving die de getuige gaf
 - *Familiariteit*: indien men eerst foto's beoordeelt en zich achteraf in een line-up dient uit te spreken, worden verdachten die in de foto's aanwezig waren eerder aangeduid
 - *Instructies*: geeft men aan of de verdachte zich in de line-up bevindt, of dat het "mogelijk is dat ..."?
 - Onderzoek Malpass en Devine (1981)
 - Studenten getuige van een geënceneerd incident van vandalisme -> line-up -> aan deel gezegd dat het mogelijk was dat deelnemer geen deel was van line-up terwijl aan andere helft gezegd dat dader heel zeker deel uitmaakte van line-up
 - Tweede conditie duidden de deelnemers veel sneller iemand fout aan omdat ze zich verplicht voelden iemand te kiezen
 - Daarom vaak gepleit voor dubbelblinde line-up waarbij politieagent ook niet weet wie beklagde is
 - *Grootte van de line-up*: indien enkel de verdachte getoond wordt, is men voorzichtiger. Indien een hele resem verdachten getoond wordt, vat men de identificatie op als een multiple choice en zal men sneller de foute persoon aanduiden

Malpass & Devine (1981)

Getuigenissen van kinderen

- Onjuiste wenken (Ceci et al. 1987) en suggestieve vragen (Leichtman & Ceci, 1995) hebben een nefaste werking op het geheugen van jonge kinderen
 - Herhaling van vragen impliceert dat het kind "fout moet geweest zijn"
 - Zelfs bij een correcte ondervraging kan het kind is er kans op fouten veroorzaakt door ouders, klasgenootjes, mediaberichtgeving

Ceci et al. (1987)

Kinderen tussen 3 en 12 jaar hoorden verhaal over meisje dat maagpijn had nadat ze eieren had gegeten

- Kinderen werd dag erna een suggestieve vraag gesteld of een neutrale vraag
- Twee dagen later dienden de kinderen aan te geven wat er juist gebeurd was
- Vooral jonge kinderen werden door suggestieve vraag beïnvloed

Leichtman & Ceci (1995)

Sam Stone is een onhandige man die altijd brokken maakt. Een tijdje later verbleef er een man in de klas voor enkele dagen. De dag daarna werd er een gescheurd boek en een bevuilde beer gevonden. Leichtman en Ceci vonden dat door het stellen van suggestieve vragen in een 10-week periode (bv., Zou Sam Stone een korte of een lange broek aangehad hebben toen hij de boeken scheurde?) ertoe leidde dat 72% van de kleuters (3-4 jr) beweerden dat Sam Stone het had gedaan, en zelfs 45% beweerde dit met de eigen ogen gezien te hebben.

!Proces in Angers (DS, 23.04.2005)

- Waar was je moeder? In de eetzaal. En je vader? Bij mij. Wat deed hij? Niets
- Heeft je vader er over gesproken? Ja
- Wat zei hij? Dat het niet goed was
- Heeft hij gezegd dat je er niet over mag praten? Ja
Cursief = antwoord kind / vet = suggestieve vraag

Fabrice Burgaud

De zaak Outreau - een overijverige onderzoeksrechter

Getuigenissen in de rechtszaal

- Getuigenissen in de rechtszaal zijn overtuigend, maar niet gemakkelijk te beoordelen op hun waarheidsgehalte
- Op basis van een gefilmde ondervraging van getuigen (na een in scène gezette diefstal), waren de deelnemers niet in staat de accuraatheid van de getuigen in te schatten en konden ze geen onderscheid maken tussen correcte en valse identificaties
- Men kon dit wel besluiten op vlak van snelheid
- Besluitvormingsproces: bij correcte identificaties is men gewoonlijk erg snel, bij valse identificaties is er sprake van een voorzichtig en weloverwogen eliminatieproces
- 10-12 secondenregel: 90% accuraatheid bij snelle antwoorden, 50% bij trage

Accuraatheid en zekerheid

- Er hoeft geen sterk verband te zijn tussen de vertrouwen en de accuraatheid van de identificatie
 - Andere processen spelen een rol bij accuraatheid en zekerheid
- Sociale beïnvloeding heeft een effect op het vertrouwen dat de getuige in zijn/haar oordeel stelt (Lüüs & Wells)
 - Vroegen aan paren deelnemers die getuige waren van een geëncenseerde diefstal om afzonderlijk de dader uit een line-up te identificeren
 - Proefleider liet hen hierna geloven dat andere persoon dezelfde of andere persoon koos die op hem leek of andere persoon die niet op hem leek of dat de dief niet in line-up aanwezig was
 - Hierna gevraagd hoe juist deelnemers identificatie inschatte op schaal van 0 – 10

Lüüs & Wells (1994): sociale beïnvloeding

- Figuur in boek p. 581 fout

Wells & Bradfield (1998)

Getuigen die over hun verkeerde identificaties positieve feedback kregen, een meer positieve blik hadden op een aantal meer technische aspecten van hun getuigenervaring

Deelnemers kregen in studie beelden van een bewakingscamera te zien, waarin een man een bewaker neerschiet

Nadat ze uit een tal van foto's dader identificeerde ontvingen de deelnemers feedback

-> geen feedback

-> positieve feedback

-> negatieve feedback

(les)

De getuigendeskundige

- Sociaalpsychologen kunnen jury's instrueren over zaken zoals het afdwingen van bekentenissen, leugendetectors, beïnvloedbaarheid van het geheugen van kinderen
- Rechters en advocaten zijn zich nauwelijks bewust van bepaalde processen (bv., zij zouden foto's tegelijk aanbieden ter identificatie)
- Leidt ook tot aandacht voor het bewijsmateriaal

Waarover wil de expert getuigen?

- Het verwoorden van vragen
- Lineup instructies
- Vertekening geïnduceerd door foto's
- Relativiteit van zekerheidsinformatie na de gebeurtenis
- Suggestibiliteit van het kind
- Alcoholintoxicatie
- Cross-rationale vertekening
- Wapenfocust
- Accuraatheid-zekerheid

2.4 Niet-toegelaten bewijsmateriaal

- Publiciteit voorafgaand aan het proces
 - Vooral materiaal dat ongunstig is voor de verdediging, wordt in de pers gebracht
 - Hoe meer men over een zaak geïnformeerd wordt, hoe groter de kans op een schuldig verdict want vertekeningen
 - Kramer et al.: jury's die vooraf neutraal materiaal lazen, oordeelden minder schuldig (33%) dan jury's die bevooroordeelde informatie kregen (48%).
 - Kerr et al.: men slaagt er niet in de bevooroordeelde juryleden correct uit te sluiten

Kerr et al. (1991)

Ontoelaatbaar materiaal

- Soms zo dat advocaat ontoelaatbare bewijzen aan bod brengt zoals bv illegale telefoontjes, bewijzen die ingetrokken werden..
- De rechterlijke instructie aan de jury om ontoelaatbare bewijzen en getuigenissen naast zich neer te leggen (bv., illegale afgetapte telefoon), is dikwijls ineffectief.

- Hiervoor zijn 3 redenen: (nog bekijken in. boek)
 - Cf. “denk niet aan een witte beer”
 - Wordt als censuur ervaren
 - Juryleden willen de juiste beslissing nemen (Kassin & Sommers, 1997)

3. BERAADSLAGING DOOR DE JURY

3.1 De groepsdynamica van beraadslaging

- Jury's gaan beraadslagen en zien tot een consensus, eindoordeel te komen
- De macht van de aantallen: jury's beslissen volgens de meerderheidsregel
- Ze vertonen ook een neiging tot mildheid -> jury's meer de neiging om voor vrijspraak te kiezen dan voor straf maar omgekeerd bij jury's die alleen beslissen ipv in groep
 - Calvin & Kiesel: rechters in 78% van de cases akkoord met jury. Wanneer ze niet akkoord waren, was dit meestal wanneer de jury de beklaagde vrijsprak
- Informatioenele beïnvloeding
 - Minderheidsleden worden beïnvloed door argumenten
- Normatieve beïnvloeding
 - Passen gedrag openlijk aan meerderheid aan, hoewel ze eigenlijk een andere mening hebben

Kerr (1981): schijnjury's

Zie tabel

3.2 De grootte van de jury

- Grootte van de jury
 - In een zeskoppige jury is de kans op een éénpersoonsminderheid veel groter dan bij 12 leden. Eénpersoonsminderheden weerstaan minder aan meerderheidsdruk
 - Zeskoppige jury's komen vlugger tot consensus en eindigen minder frequent verdeeld

3.3 De meerderheid beslist

- Afschaffen consensusregel -> juryberaadslaging efficiënter maken
- Sask (1988) constateerde op basis van 59.511 processen in de Verenigde Staten dat slechts 2,5 procent van de jury's niet tot consensus kwam bij burgerlijke zaken, terwijl dit percentage slechts 0,6 procent bedroeg bij strafzaken
- Unanimititeit of meerderheidsregel?
 - Initiële minderheid dreigt haar impact te verliezen
 - Hastie et al.: de unanimitieitsregel (12-0) versus meerderheidsregel (10-2, 8-4) leidt tot langere discussies en minder aandacht voor het stemmen zelf. De leden voelen zich beter geïnformeerd en zelfzeker en vinden dat de anderen minder bevooroordeeld zijn

4. HET STRAFTOEMETINGSPROCES

Probleemstelling

- Er zijn grote verschillen tussen rechters en straffen kunnen hierdoor aanzienlijk verschillen
 - Partridge & Eldridge (1974): identieke dossiers van 20 rechtszaken door 50 rechters beoordeeld
 - De rechter krijgt vaak adviezen van andere actoren

- Bedreigt het gelijkheidsbeginsel
- Hoe komt het dat gelijke cases door verschillende rechters op een verschillende wijze beoordeeld worden?
 - Straftheorie rechter?
 - De rechterlijke persoonlijkheid -> 'creatieve straffen'

4.1 Straftheorieën

- Bepalen de toekenning van strafsoort en strafmaat.
- Het doel de praktijk van het straffen aan orde, richting en regelmaat te binden en vormen een kritische standaard voor voortdurende bezinning op die praktijk.
- Het globale perspectief op de praktijk van het straffen dat ingaat op de (1) algemene rechtvaardiging van de praktijk van het straffen en (2) een antwoord formuleert op de vraag wie voor straf in aanmerking komt en op welke wijze hij of zij gestraft moet worden
- Grote meningsverschillen bij de bevolking en rechters over wat een 'goede straf' is
- De meest bekende straftheorieën zijn
 - *Retributivisme*
 - onderzoek dat mensen die deze theorie volgen vaker kiezen voor langere strafmaten bij toenemende ernst van het misdrijf, onafhankelijk van de waarschijnlijkheid waarmee de veroordeelde in de toekomst deze daden zal herhalen
 - Eist dat de gerechtigheid dat plegers van delicten gestraft worden en hierbij moet de straf proportioneel zijn aan het delict
 - Sommige retributivisten refereren aan een kosten-baten analyse, waarbij de straf de baten die gepaard gaan met delicten dient te compenseren
 - *Utilitarisme*
 - Praktijk van het straffen gerechtvaardigd omdat dit het toekomstig algemeen welzijn verhoogt door de reductie en preventie van criminaliteit -> hiertoe een aantal instrumenten beschikbaar: individuele en
 - Individuele en algemene afschrikking waardoor potentiële misdadigers afzien van een delict door de angst voor een mogelijke straf die eraan verbonden is
 - Rehabilitatie (of de beïnvloeding van de persoonlijkheid van de delinquent) zodat deze persoon verandert en een productief lid van de samenleving wordt
 - Onschadelijkingmaking: Beperking of volledig afnemen van de bewegingsvrijheid van criminelen

Hanteren van straftheorieën door rechters

- Onderzoek van rechterlijke deliberaties waarin meerdere rechters aan straftoewijzing deden.
 - Men repte nauwelijks een woord over straftheorieën en strafdoelen, maar men had het vooral over concrete dader en daadfactoren
- Het is misschien mogelijk dat straftheorieën op een impliciet niveau meespelen
 - Dit wordt onderzocht door De Keyser (2000) met behulp van vignetten waarin concrete aanknopingspunten werden verwerkt

De Keyser (2000)

Zie tabel

4.2 De rechterlijke persoonlijkheid

- Verschillende belangrijke variabelen hebben weinig impact (USA)
 - Politieke oriëntatie
 - Opleiding en werkervaring
 - Opvattingen over de ernst van criminaliteit als een maatschappelijk probleem
 - Opvattingen over de oorzaken van criminaliteit
- Angelsaksische landen: weinig bewijs
- 'Continentalen landen', waar de rechter een grotere inbreng in de procesvoering heeft, ziet men een beperkte impact van de persoonlijkheid van de rechter (bv. Nederland)

4.3 Gerechtigheid

- Niet enkel de uitkomst telt, maar ook de manier waarop men tot een beslissing komt
 - Beslissingsbeheersing: heeft elke partij de mogelijkheid om de beslissing te verwerpen?
 - Procesbeheersing: heeft elke partij de mogelijkheid haar verhaal te doen?
- Procesbeheersing of het kunnen laten horen van een stem is erg belangrijk
- Accusatoire rechtspleging (bv. VS): openbare aanklager en verdediging presenteren hun versie van de feiten
- Inquisitoire rechtspleging (bv. België): een neutrale onderzoeksrechter verzamelt bewijzen pro en con
- Meestal preferereert men accusatoire rechtspleging

