

SOCIALE PSYCHOLOGIE

EEN INLEIDING

Sociale psychologie

Een inleiding

Pol Craeynest

m.m.v.

Miet Craeynest

Trui Timperman

Griet Van Vaerenbergh

Tim Vanhoomissen

Acco Leuven / Den Haag

Eerste druk: 2008
Tweede druk: 2010
Derde druk: 2012
Vierde, herziene druk: 2016

Gepubliceerd door

Uitgeverij Acco, Blijde Inkomststraat 22, 3000 Leuven, België
E-mail: uitgeverij@acco.be – Website: www.uitgeverijacco.be

Voor Nederland:

Acco Nederland, Westvlietweg 67 F, 2495 AA Den Haag, Nederland
E-mail: info@uitgeverijacco.nl – Website: www.uitgeverijacco.nl

Omslagontwerp: www.frisco-ontwerpbureau.be

Tekeningen: Joke Pype en www.xpair.be

Foto's: Kristof Pattou

© 2016 by Acco (Academische Coöperatieve Vennootschap cvba), Leuven (België)

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

No part of this book may be reproduced in any form, by mimeograph, film or any other means without permission in writing from the publisher.



Inhoud

Woord vooraf	9
Hoofdstuk 1 Inleiding Kennismaking met de sociale psychologie	11
1.1 Studieobject van de sociale psychologie	13
1.1.1 Gebiedsomschrijving	13
1.1.2 De eigen invalshoek van de sociale psychologie	17
1.2 Enkele belangrijke evoluties	19
1.2.1 Kenmerken van bij het ontstaan	20
1.2.2 Latere aandachtspunten	22
1.3 Vooruitblik	26
Hoofdstuk 2 Sociale waarneming Het beeld dat mensen zich van elkaar vormen	31
2.1 Het materiaal waarop we ons baseren	32
2.1.1 Het fysieke uiterlijk	34
2.1.2 Het gedrag	37
2.1.3 Lichaamstaal	38
2.2 Het attributieproces	40
2.2.1 Interne of externe oorzaken van het gedrag	41
2.2.2 Fouten en vertekeningen bij het attribueren	45
2.3 Uitwerking tot een globaal beeld	57
2.3.1 Kenmerken van de binnenkomende informatie	58
2.3.2 Kenmerken van de beoordelaar	61

6 INLEIDING

2.3.3	Hoe we omgaan met nieuwe informatie	64
2.4	(On)nauwkeurigheid van de sociale waarneming	69

Hoofdstuk 3 Groepsperceptie Het verschil tussen 'wij' en 'zij' 73

3.1	Sociale categorisering	75
3.1.1	Het indelen van mensen in sociale categorieën	76
3.1.2	Zelfcategorisering	80
3.1.3	Ik, wij en de anderen	82
3.2	Stereotypering	90
3.2.1	Kenmerken van stereotypen	90
3.2.2	Herkomst van stereotypen	93
3.2.3	Waarom stereotypen zo moeilijk te veranderen zijn	97
3.3	Discriminatie	100
3.3.1	Het activeren van stereotypen	101
3.3.2	Van stereotype naar discriminatie	104
3.4	Ingaan tegen vooroordelen en discriminatie	109
3.4.1	Rechtstreeks inwerken op de vooroordelen	109
3.4.2	Inwerken op de categorisering	112

Hoofdstuk 4 Attitudes Onze houding tegenover mensen en dingen 119

4.1	Ontstaan van attitudes	121
4.1.1	Aangeboren gevoeligheden	122
4.1.2	Beredeneerde afwegingen	122
4.1.3	Sociale invloeden	123
4.1.4	Conditionering	129
4.1.5	Het effect van herhaalde blootstelling	133
4.2	Effectieve beïnvloedingsstrategieën	140
4.2.1	De klassieke benaderingswijze	141
4.2.2	De centrale en de perifere overredingsroute	146
4.2.3	Zich tweesterstellen tegen beïnvloeding	150
4.3	Attitudes en gedrag	152
4.3.1	Invloed van de attitudes op het gedrag	153
4.3.2	Invloed van het gedrag op de attitudes	158

Hoofdstuk 5 Groepsnormen De groep als richtsnoer voor het individu 169

5.1	Hoe normen ontstaan	171
5.1.1	Van bovenaf opgelegde normen	172
5.1.2	Normen die spontaan ontstaan binnen de groep	172

5.2	Impact van een groepsnorm op het individu	176
5.2.1	Conformereren aan een groepsnorm	177
5.2.2	Inwilligen van een verzoek	192
5.2.3	Gehoorzamen aan een bevel	196
5.3	Weerstand bieden aan de sociale druk	210
5.3.1	Kracht en tegenkracht	210
5.3.2	Reacties op een deviant	211
5.4	Het veranderen van een groepsnorm	214
5.4.1	De omweg via de top	214
5.4.2	Rechtstreekse inwerking van onderuit	215

Hoofdstuk 6	Groepsprocessen Hoe individu en groep elkaar beïnvloeden	225
6.1	Invloed van anderen op de individuele prestaties	226
6.1.1	Als de individuele prestaties identificeerbaar zijn	227
6.1.2	Als de prestaties niet individueel herkenbaar zijn	236
6.1.3	Uitwerking van een eenheidsmodel	239
6.1.4	De impact van anonimiteit op het gedrag	242
6.2	Samenwerken in groepsverband	248
6.2.1	De relatieve meerwaarde van groepswerk	248
6.2.2	Eigenschappen van de taak	250
6.2.3	Eigenschappen van de groep	253
6.2.4	Eigenschappen van het groepsproces	261

Hoofdstuk 7	Agressie en conflict Als belangen met elkaar in botsing komen	277
7.1	Agressie	279
7.1.1	Soorten agressie	279
7.1.2	Factoren die aan de basis liggen van agressie	282
7.1.3	Het tegengaan of inperken van agressie	295
7.2	Conflicten	301
7.2.1	Bronnen van conflict	302
7.2.2	Conflicten kunnen escaleren	304
7.2.3	Het aanpakken van conflicten	308

Hoofdstuk 8	Prosociaal gedrag Wat mensen voor elkaar kunnen betekenen	319
8.1	Onderliggende motieven van prosociaal gedrag	321
8.1.1	Genetische verwantschap	321
8.1.2	Dienst en wederdienst	325
8.1.3	Onberekende dienstbaarheid	327

8 INLEIDING

8.2	Hulp bieden in noodsituaties	332
8.2.1	Vijf stappen naar het bieden van hulp	332
8.2.2	Kenmerken van de situatie	339
8.2.3	Individuele verschillen	344
8.3	Kiezen tussen het eigenbelang en het groepsbelang	350
8.3.1	Het gedrag van mensen in sociale-dilemmasituaties	350
8.3.2	Inwerkende factoren	353
8.3.3	Het promoten van coöperatief gedrag	363

Literatuur	369
-------------------	-----

Personenregister	393
-------------------------	-----

Trefwoordenregister	395
----------------------------	-----

Woord vooraf

Een toren kopjes op elkaar... Ze zijn de stille getuigen van een sociaal gebeuren, van een interactie binnen een groep mensen. En ze verbeelden perfect waar het in dit handboek sociale psychologie om gaat. Want misschien kondigen ze een koffiepauze aan, een welkome verpozing na uren van intense samenwerking; maar het kunnen ook bakjes troost zijn, die tranen moeten opvangen en woorden van hoop kracht bijzetten.

Wat in ieder geval opvalt, is dat er een rood kopje zit tussen allemaal witte. Misschien is het van het buitenbeentje in de groep, iemand die liever een eigen koers vaart dan gedwee de groep te volgen. Of wie weet behoort het toe aan de leider, die zijn hogere status op die manier extra in de verf wil zetten. Het aparte exemplaar zou ook van iemand kunnen zijn die door de groep wordt uitgesloten, bijvoorbeeld omdat hij er zelf ook wat anders uitziet. Dat zou dan wel eens op een nakend conflict kunnen wijzen, want kijk eens hoe vervaarlijk de toren overhelt: er moet echt niet veel gebeuren – een enkeling die wat uit de band springt – of het hele ding stort neer...

Nee, dit boek gaat uiteraard niet over koffie of over kopjes, maar wel over de interacties waarvoor ze symbool staan. Dat is immers wat in de sociale psychologie bestudeerd wordt: de wijze waarop mensen met elkaar omgaan, hoe ze functioneren in groepsverband en hoe ze in hun denken en handelen vaak heel subtiel beïnvloed worden door elkaar en door structuren waar ze soms niet eens zicht op hebben.

De sociale psychologie bevat tal van klassieke inzichten en theorieën. In de laatste decennia zijn daar nog heel wat kennis en visie bijgekomen, vaak aangestuurd door nieuwe onderzoeksmethoden zoals hersenonderzoek of computersimulaties. Voor een leek is het niet eenvoudig om klaar te zien in die veelheid van inzichten. Daarom wil ik met dit boek een toegankelijk overzicht bieden van de huidige stand van kennis binnen het boeiende domein van de sociale psychologie.

De ondertitel ‘een inleiding’ geeft aan dat ik er geen specialistisch werk van wilde maken waarin alle finesses van de elkaar beconcurrerende theorieën uit de doeken

worden gedaan, maar wel een heldere synthese van de belangrijkste inzichten. Want dat is wat vaak ontbreekt. Sociaal psychologen hebben immers dikwijls de neiging om nogal thematisch bezig te zijn, ieder met bepaalde onderwerpen, zonder oog te hebben voor het geheel waarin hun bevindingen passen. Ik heb geprobeerd om dat juist wel te doen: om de essentie te vatten van de verschillende onderwerpen en die te integreren in een goed gestructureerd geheel.

Dit boek is niet nieuw en toch ook weer wel. Het is het resultaat van een grondige herwerking van een eerdere versie die in 2008 op de markt kwam en die sindsdien al enkele herdrukken kende. Bij deze herwerking liet ik me bijstaan door een team docenten uit het hoger onderwijs, die met kennis van zaken feedback en suggesties gaven: Trui Timperman, sociaal agoog en docent aan het departement Sociaal-Agogisch Werk van de Vives-hogeschool in Kortrijk, en Miet Craeynest, Tim Vanhoomissen en Griet Van Vaerenbergh, psychologiedocenten aan de opleidingen Toegepaste Psychologie van de hogescholen HoWest in Brugge en Thomas More in Antwerpen.

Sommige onderdelen die minder aansloten bij het curriculum, werden in deze nieuwe uitgave weggelaten en andere werden toegevoegd of meer uitgediept. Maar uiteindelijk ging er toch niets wezenlijks verloren, omdat het boek verrijkt werd met een eigen webpagina. Daarop zijn enkele tientallen bijlagen te vinden, die de tekst aanvullen met achtergrondinformatie en die daarnaast ook enkele thema's uitwerken die geen plaats meer konden krijgen in het boek. Toegang tot de webpagina krijg je door te surfen naar www.acco.be/socialepsychologie en je daar aan te melden met het wachtwoord dat je achter in het boek kunt vinden.

Ook in de tekst zelf is er onderscheid gemaakt tussen de eigenlijke uiteenzetting en een aantal meer specifieke uitwerkingen. Daarvoor worden verschillende icoontjes gebruikt: een *hamertje* voor opdrachten of denkoefeningen, een *lampje* voor weetjes en inzichtelijke toepassingen en een *vergrootglas* voor experimenten of onderzoeksgegevens die bij de tekst aansluiten. De doorlopende tekst is echter zo opgebouwd dat je als lezer probleemloos over die uitweidingen heen kunt lezen en toch de essentie te pakken krijgt. Wie meer uit dit boek wil halen, vindt in die inspringende alinea's heel wat inspiratie en kennis.

Ik hoop dat de gebruikers van het boek die aanpak zullen weten te waarderen. En om het nog één keer over de kopjes te hebben: koffie scherpt de geest aan. Ik zou het dan ook bijzonder prettig vinden als kritische lezers via de uitgever zouden reageren op de tekst. Uit een confrontatie van ideeën kunnen immers interessante nieuwe inzichten ontstaan.

Hoofdstuk I

Inleiding

Kennismaking met de sociale psychologie



I. Inleiding

Kennismaking met de sociale psychologie

De sociale psychologie is zonder twijfel een van de boeiendste domeinen binnen de psychologie en zelfs binnen het geheel van de gedragswetenschappen. Dat komt omdat de meest uiteenlopende thema's van het samenleven erin aan bod komen.

Er zijn de geraffineerde technieken waarmee reclamejongens ons proberen te verleiden, maar ook de tegenkrachten die we mobiliseren om de druk te weerstaan. Iets heel anders zijn de moeizame onderhandelingen die ruziënde partners of belangengroepen ertoe kunnen brengen om alsnog een akkoord te bereiken, maar ook de escalerende vijandigheid die soms tot regelrechte drama's leidt. Of denk aan de vele situaties – in de sport, het verenigingsleven of de werkkring – waarbij leden van een groep hun individuele inspanningen moeten afstemmen op doelstellingen die ze alleen gezamenlijk kunnen bereiken, aan de speciale inbreng van de leider of coach binnen zo'n groep en aan de rivaliteiten en wrijvingen die de samenwerking kunnen dwarsbomen.

De sociale psychologie is werkelijk alomtegenwoordig in het gedrag van mensen. Dat komt omdat wij door en door sociale wezens zijn. De eerste maanden na de geboorte is het kind vooral passief afhankelijk van de goede zorgen van zijn medemensen, maar het duurt niet lang of er ontstaan hechte banden tussen de nieuwkomer en zijn sociale omgeving. Gaandeweg ontwikkelen er zich van daaruit steeds uitgebreidere sociale netwerken, waarin de wederzijdse interacties tussen het individu en de uitdijende groep van mensen met wie het in contact staat alsmat ingewikkelder en gevarieerder worden.

In die veelvuldige contacten doen we heel wat ervaring op. We leren er wie je kunt vertrouwen en bij wie je maar beter uit de buurt blijft, hoe je mensen aan je kant kunt krijgen, wat er nodig is om een hechte groep of een langdurige relatie uit te bouwen en hoe je het best met conflicten omgaat. Op basis van al dat soort ervaringen beschikt ieder van ons, ook zonder een cursus sociale psychologie, over een flinke dosis mensenkennis, wat je een intuïtieve of **voorwetenschappelijke sociale psychologie** zou kunnen noemen. De vraag rijst dan ook wat het surplus kan zijn van een handboek over sociale psychologie.

Misschien verwachten sommigen er een reeks kant-en-klare tips in te zullen vinden, een bundeling van de vele inzichten die mensen in de loop van de tijd bijeen gesprokkeld hebben en waarvan een aantal ook terug te vinden is in oude zegswijzen en spreekwoorden.

Een probleem daarbij is wel, dat veel van die wijsheden een onduidelijke herkomst hebben en soms zeer vaag blijven of zelfs ronduit tegenstrijdige informatie bevatten.



Wat zou je zelf antwoorden op de volgende vragen.

- Is het 'Soort zoekt soort' of 'Tegenpolen trekken elkaar aan'?
- Klopt het spreekwoord 'De kleren maken de man' of zit er meer waarheid in het minder bekende 'Al draagt een aap een gouden ring, hij is en blijft een lelijk ding'?

- Is de aanwezigheid van anderen stimulerend of eerder storend bij het oplossen van problemen?
- Zijn rationele argumenten het meest geschikt om iemand van het roken af te helpen, of valt er meer te bereiken met een goed gemikte emotionele boodschap?
- En is het verstandig om bij een mondeling examen meteen van wal te steken met de vraag die je het beste kent, of kun je die beter als afsluiter gebruiken?...

We kunnen er blijven naar gissen en ook discussies zullen ons niet veel verder helpen. Alleen wetenschappelijk onderzoek kan een betrouwbaar antwoord bieden en dat is waar het in de sociale psychologie precies om te doen is.

Wereldwijd zijn duizenden sociaal psychologen continu aan het uitzoeken wat er zoal meespeelt in de manier waarop wij ons een beeld vormen van de sociale werkelijkheid en welke factoren een rol spelen in de omgang tussen mensen. In de volgende hoofdstukken wordt een synthese geboden van de belangrijkste bevindingen en theorieën uit dat boeiende onderzoeksdomein. Maar eerst gaan we nog even in op de vraag wat die sociale psychologie eigenlijk is: met wat voor soort vragen houdt ze zich specifiek bezig en hoe gaat ze daarbij tewerk.

1.1 Studieobject van de sociale psychologie

Toen de psychologie op het einde van de 19e eeuw haar eerste stappen zette om een wetenschap te worden, was er nog helemaal geen sprake van een opdeling in aparte deeldomeinen. Een opleiding psychologie bestond er ook nog niet, en dus ging het vooral om filosofen, biologen en zelfs natuurkundigen die aan de weg timmerden van wat een wetenschappelijke studie van het gedrag zou worden.

Ieder deed zijn ding, en zelfs binnen de groep mensen die zich met het *sociale* gedrag bezighielden, was er vaak maar weinig gemeenschappelijks te merken in het wat en hoe van hun onderzoek. Het heeft dan ook een hele tijd geduurd voor de sociale psychologie een eigen identiteit wist te verwerven.

1.1.1 Gebiedsomschrijving

Door de grote diversiteit aan onderwerpen waar sociaal psychologen onderzoek naar doen, is het niet eenvoudig om een sluitende omschrijving te geven van wat het vakgebied precies inhoudt. Vaak gebruikt men een definitie die op naam staat van de Amerikaanse psycholoog Gordon Allport (1985).

Hij omschrijft de sociale psychologie als “*de wetenschappelijke studie van de manier waarop de gedachten, gevoelens en handelingen van mensen beïnvloed worden door de feitelijke, voorgestelde of geïmpliceerde aanwezigheid van andere mensen*”.

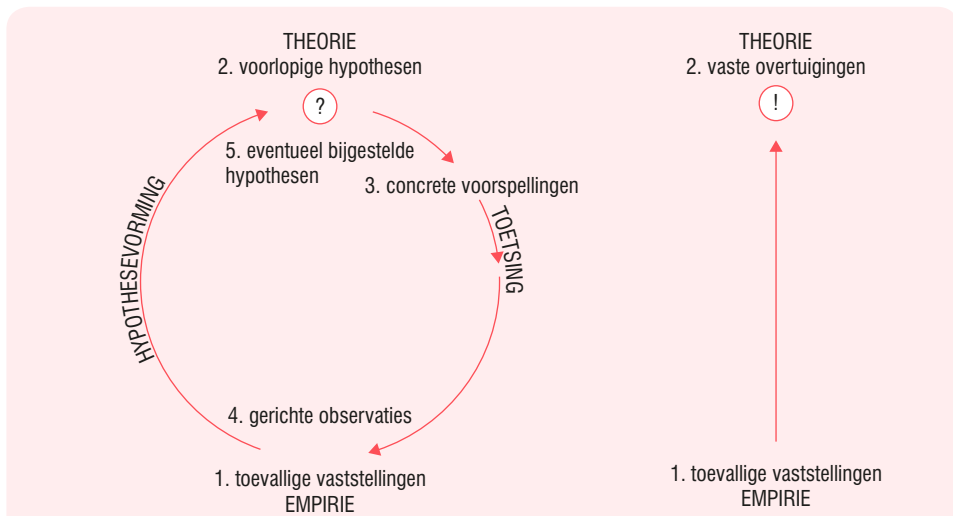
In feite gaat het om een aanpassing van een nog omvattender definitie, die Allport bijna twintig jaar eerder al formuleerde. Een en ander vergt wel wat meer uitleg.

□ “Een wetenschappelijke studie...”


De sociale psychologie is allereerst en nadrukkelijk een *wetenschappelijke* studie. Het is hier niet de plaats om in detail uit te werken hoe die wetenschappelijke aanpak er precies uitziet. Voor de meesten is dat voldoende bekend, maar wie zijn kennis wat wil bijspijkeren, vindt op de webpagina een aparte module waarin alles gedetailleerd wordt toegelicht. Hier beperken we ons tot een algemene schets, waarin duidelijk moet worden wat wetenschap onderscheidt van alledaagse of voorwetenschappelijke kennis. 🖥️

🔨 Probeer, voor je verder leest, zelf enkele belangrijke verschilpunten aan te stippen tussen beide vormen van kennis. Vertrek van een concreet thema waarover nogal wat discussie bestaat onder mensen: bijvoorbeeld wat de invloed kan zijn van gewelddadige games of agressieve tv-inhoud op het gedrag van jongeren. Wat denk je daar zelf over? Waarop is je opvatting gebaseerd? En hoe zouden sociaal psychologen te werk kunnen gaan om de kwestie te onderzoeken?

Typisch voor een wetenschappelijke aanpak is het doorlopen van wat we de **empirische cyclus** noemen (figuur 1.1). Het betekent dat er niet onmiddellijk vaststaande conclusies getrokken worden uit de dingen die de onderzoekers waarnemen, maar dat die slechts aanleiding zijn om een of enkele *mogelijke* verklaringen of **hypothesen** te formuleren. Die zullen nadien herhaaldelijk **getoetst** moeten worden, voor ze het statuut kunnen krijgen van een wetenschappelijke verklaring. De onderzoekers moeten er dus eerst concrete voorspellingen uit afleiden, die vervolgens op de proef gesteld worden door ze te confronteren met – bij voorkeur objectieve – nieuwe waarnemingen.



Figuur 1.1. Wetenschappelijke kennis is het product van het herhaaldelijk met elkaar confronteren van empirische vaststellingen en theoretische verklaringen (de empirische cyclus). Op die manier kunnen foutieve verklaringen uitgesloten worden. Bij alledaagse kennis is er eerder sprake van een eenrichtingsverkeer: uit de vaststellingen die men doet, worden meteen vaststaande – maar mogelijk verkeerde – conclusies getrokken.

Dat is het algemene kader. In de feitelijke manier van werken zijn er nog wel meer verschilpunten aan te wijzen tussen de manier waarop alledaagse inzichten ontstaan en hoe wetenschappelijke kennis gevormd wordt. Een samenvatting, die gebaseerd is op de module op de webpagina, vind je in tabel 1.1. 

Tabel 1.1. Verschillen tussen de manier waarop alledaagse kennis ontstaat en hoe het er in de wetenschap aan toe gaat.

Alledaagse kennis	Wetenschappelijke kennis
Het soort gegevens waarop men zich baseert	
Subjectieve indrukken	Objectieve vaststellingen
Die zich spontaan aandienen	Systematisch verzameld
Onderhevig aan allerlei invloeden	In gecontroleerde situaties
Het zoeken naar patronen of samenhangen	
Spontaan een verband leggen	Methodisch onderzoeken
Op zichzelf staand	Ingekaderd in een omvattende theorie
Blindeelings aangenomen of verworpen	Empirisch getoetst



Om bij jezelf na te gaan hoe ver jouw kennis van de wetenschappelijke aanpak reikt, kun je uitzoeken wat de betekenis kan zijn van de in tabel 1.1 opgesomde tegenstellingen.

□ “... de gedachten, gevoelens en handelingen van mensen”

Volgens Allports definitie houdt de sociale psychologie zich niet enkel bezig met het *zichtbare* gedrag, maar ook met wat mensen *denken* en *voelen*. We noemen dit ook wel het **A-B-C-model** van het gedrag, waarbij de letter A verwijst naar de affectieve component (de gevoelens), de B naar het manifeste gedrag (*behaviour*) en de C naar de cognitieve aspecten (de waarneming, het geheugen en het denken).

We zullen nog zien dat heel wat sociaalpsychologisch onderzoek inderdaad te maken heeft met opinies en attitudes. Denk aan de invloed van propaganda en merkclame, waarbij het doel juist is om de opvattingen en voorkeuren van mensen op een geniepige manier te bewerken. Of misschien denk je liever aan positieve sensibiliseringscampagnes die mensen meer gevoelig moeten maken voor specifieke waarden, zoals milieuzorg of verkeersveiligheid.

Om wetenschappelijk te zijn, moeten ook die innerlijke gedragsaspecten objectief observeerbaar gemaakt worden. In sommige omstandigheden kan het volstaan om iemand een feitelijke keuze te laten maken tussen bepaalde objecten en daaruit af te leiden wat zijn concrete voorkeur is. Maar dikwijls is het aangewezen om een meer indirecte weg te volgen.


Zo kunnen onderzoekers de deelnemers een reeks uitspraken voorleggen in verband met de eigenschap die ze willen onderzoeken, en hen telkens met een cijfer, bijvoorbeeld tussen 1 en 5, laten aangeven in hoeverre ze het ermee eens zijn (waarbij 1 staat voor ‘volkomen oneens’ en 5 voor ‘volkomen eens’). Een optelling van de verschillende scores geeft dan een idee van hoe sterk de eigenschap bij de deelnemers aanwezig is.



Stel dat ik de eigenschap *autoritarisme* wil meten; dat is de mate waarin iemand er antidemocratische opvattingen op na houdt. Ik zou een aantal beweringen kunnen voorleggen, zoals deze:

- *Een samenleving heeft er alle belang bij om de leider strikt te volgen.*
- *Wetten moeten zonder pardon nageleefd worden.*
- *Het is goed dat jongeren er soms heel aparte ideeën op na houden.*
- *Van goede leiders wordt verwacht dat ze streng en veeleisend zijn.*

Je zult wellicht gemerkt hebben dat het derde item tegenstrijdig is met de andere. Bij de optelling moet daar natuurlijk rekening mee worden gehouden: ‘helemaal oneens’ krijgt hier dus een 1 als quotering en ‘helemaal eens’ een 5.

Op de webpagina vind je meer uitleg over de verschillende technieken die gebruikt kunnen worden om iemands attitudes te meten. Een van de meest recente is de *Impliciete Associatietest* of IAT, die op een heel ondoorzichtige manier iemands houding tegenover bepaalde objecten of personen in beeld kan brengen. 

□ “... beïnvloed worden door de feitelijke, voorgestelde of geïmpliceerde aanwezigheid van anderen”

Sociale psychologie gaat over het onderzoek naar beïnvloeding van gedachten, gevoelens en handelingen. In de definitie van Allport wordt erop gewezen dat die beïnvloeding niet noodzakelijk hoeft te gebeuren in de *feitelijke* of directe aanwezigheid van de beïnvloedende personen. Soms zijn die inderdaad wel fysiek aanwezig: denk aan de interacties binnen een klas of in een voetbalploeg, of aan de manier waarop een marktkramer je dingen kan doen kopen die je helemaal niet nodig hebt. Maar op andere momenten gaat het veeleer om een *voorgestelde* of zelfs om een puur *impliciete* of verborgen aanwezigheid van anderen. In die twee gevallen kunnen we spreken van een **indirecte beïnvloeding**.

Het eerste, de voorgestelde aanwezigheid, zien we bijvoorbeeld bij de aankoop van een nieuwe jurk of T-shirt. Wat je uiteindelijk kiest, wordt vaak mee bepaald door hoe je denkt dat anderen (je ouders of leeftijdgenoten) zullen reageren op je keuze. In gedachten hoor en zie je dan als het ware al de kritiek of de bewonderende blikken die je nieuwe outfit zal uitlokken.

Bij de reclame weet je zelfs niet meer wie de personen zijn die jou proberen te beïnvloeden. Als consument heb je er geen idee van wie de ontwerpers zijn van de reclameboodschappen die op je afkomen en eigenlijk heeft dat ook geen belang. Het enige wat telt, zijn de beelden en de slogans die je in de juiste stemming moeten brengen om toe te happen. Dat heet de *impliciete* aanwezigheid van anderen: ook al komen

de campagneontwerpers zelf niet in beeld, ze kunnen er via hun creaties toch in slagen om invloed te hebben op onze gedachten, gevoelens en handelingen.



Kun je eenzelfde soort impliciete beïnvloeding ook terugvinden in de manier waarop verkeersdrempels en wegversmallingen het verkeer veiliger moeten maken, in de opstelling van sommige producten in de supermarkt, of zelfs in de wijze waarop tafels en stoelen opgesteld worden in een leslokaal? Veel meer dan we zelf beseffen, wordt ons gedrag mee gestuurd door onzichtbare instanties, die de bakens uitzetten waarlangs het gedrag gestroomlijnd dient te verlopen.

□ Enkele aanvullingen

Hoe uitgesponnen de definitie van Allport ook mag zijn, toch blijft ze onvolledig.

Zo zou je er nog aan toe kunnen voegen dat het niet enkel gaat om de manier waarop mensen beïnvloed worden *door* anderen, maar ook hoe ze zelf actief inspelen *op* die anderen. Denk aan de geniepige strategieën die sommigen gebruiken om macht te verwerven binnen een groep, of aan het enthousiasme waarmee anderen zich inzetten om wie het moeilijk heeft erbovenop te helpen.

Bovendien moet het duidelijk zijn dat die beïnvloeding niet altijd bewust of intentioneel gebeurt. Het volstaat dat een paar mensen op straat plots naar boven kijken, en jij zult hetzelfde doen. Net zoals je, wachtend bij een rood voetgangerslicht, na enige aarzeling toch maar doorloopt zodra je merkt dat anderen dat ook doen.

Op die manier bestrijkt de sociale psychologie een heel breed terrein en beperkt ze zich niet tot een apart soort – *sociale* – gedragingen. In principe kan ieder gedrag het voorwerp uitmaken van sociaalpsychologisch onderzoek. Alleen de specifieke invalshoek van waaruit dat gebeurt, maakt dat het om een apart studiegebied gaat.

Kenmerkend voor sociaal psychologen is dat ze bij de studie van het gedrag vooral oog hebben voor de aspecten die op de een of andere manier betrekking hebben op andere mensen.

1.1.2 De eigen invalshoek van de sociale psychologie

De naam alleen al suggereert dat de sociale psychologie zich op het snijpunt bevindt tussen de sociologie en de psychologie. Opvallend in dat verband is de vaststelling dat de eerste publicaties die de term ‘sociale psychologie’ expliciet in hun titel droegen – twee handboeken die allebei verschenen in 1908 – geschreven werden door een psycholoog en een socioloog.



Het ene boek was van de hand van de Britse psycholoog William McDougall, die – allicht niet verwonderlijk voor een psycholoog – het sociale gedrag vooral toeschreef aan inwendige krachten of ‘instincten’. Het tweede is afkomstig van de Amerikaanse socioloog Edward Ross, die – al even voorspelbaar – vooral de nadruk legde op de rol van de sociale omgeving.

Ook nu blijkt dat sociologen en psychologen vaak werken rond eenzelfde soort vraagstellingen. Toch heeft de sociale psychologie in de loop der jaren een heel eigen plaats weten te verwerven, zowel binnen de psychologie als ten opzichte van de sociologie.

❑ Onderscheid met de sociologie

Algemeen kunnen we zeggen dat **sociologen** vooral oog hebben voor de maatschappelijke of de *groepsgebonden* kenmerken die aanwijsbaar zijn in het gedrag, terwijl **psychologen** de aandacht veeleer richten op het *individu* zelf.

Sociaal psychologen zitten daar ergens tussenin. Bij hen is de focus eveneens gericht op het gedrag van *individuen*, maar dan wel voor zover het gericht is op of beïnvloed wordt door het gedrag van anderen.

Neem als voorbeeld de manier waarop sociologen en sociaal psychologen het thema agressie onderzoeken.

Sociologen zien agressie vooral als een maatschappelijk fenomeen en zullen zich bijvoorbeeld afvragen of bepaalde vormen van geweld meer voorkomen bij specifieke groepen in de samenleving (bepaalde culturen, sociale klassen of leeftijdsgroepen) dan bij andere, en zo ja, wat daarvan aan de basis kan liggen. Zouden de vastgestelde verschillen te maken kunnen hebben met de al of niet vlotte bereikbaarheid van wapens, met fenomenen als uitzichtloosheid of gebrek aan normen, met het beklemtonen van competitie en individualisme binnen de samenleving?

Sociaal psychologen kijken veeleer naar het individu en zijn onmiddellijke omgeving. Wat brengt iemand ertoe om wild om zich heen te slaan of een gerichte daad van agressie te stellen? Wat is de rol van frustratie? Hoe komt het dat frustratie soms wel en soms niet leidt tot agressie? Wat is de invloed van rolmodellen in de opvoeding of in de film? Kunnen hormonen of afwijkende hersenprocessen een rol spelen? Enzoort.



Stel dat wetenschappers uit beide disciplines onderzoek willen doen naar het waarom van het stijgende aantal echtscheidingen. Wat zou hun typische invalshoek kunnen zijn?

❑ Eigen plaats binnen de psychologie

Doordat de sociale psychologie in principe om het even welk soort gedragingen onderzoekt, zou je kunnen denken dat ze af en toe in aanvaring moet komen met andere deeldisciplines van de psychologie. Toch valt dat in de praktijk nogal mee. Dat komt omdat iedere specialisatie haar eigen interesse en benaderingswijze heeft.

Ontwikkelingspsychologen gaan na hoe het gedrag in zijn verschillende aspecten evolueert doorheen de verschillende levensfasen. Binnen de *algemene psychologie* worden de basisprocessen van het gedrag – zoals de waarneming, het geheugen en de emoties – op zichzelf bestudeerd, zonder in te gaan op specifieke sociale invloeden. Alleen met de *persoonlijkheidspsychologie* kunnen er wel eens conflicten ontstaan,

omdat beide disciplines de verklaring voor het gedrag vanuit een heel verschillende hoek benaderen.

Persoonlijkheidspsychologen hebben vooral oog voor de *innerlijke* factoren (de aan- of afwezigheid van bepaalde persoonlijkheidseigenschappen) die aan de basis kunnen liggen van het gedrag, terwijl **sociaal psychologen** de verklaring eerder zoeken in de *externe* factoren die op het individu inwerken. Toch kunnen ze elkaar mooi aanvullen en volgens Jerry Burger (2010) is dat een inzicht dat vandaag vrij algemeen aanvaard is. Een voorbeeld kan dat verduidelijken.



Wanneer blijkt dat een oproep tot solidariteit met de slachtoffers van een oorlog of natuurramp slechts weinig respons uitlokt bij de bevolking, dan wordt dat nogal snel toegeschreven aan de onverschilligheid of de gevoelloosheid van het publiek. Innerlijke persoonlijkheidsfactoren zouden dan dit gedrag verklaren.

Sociaal psychologen zijn het daar doorgaans niet mee eens. Zij zullen de oorzaak veeleer zoeken in situationele factoren. Wellicht was de campagne niet goed opgezet, zodat de boodschap nauwelijks overkwam. Misschien was de informatie ontoereikend, waardoor het publiek – terecht of ten onrechte – het gevoel had dat het geld niet goed besteed zou worden of dat de hele actie slechts een druppel op een hete plaat betekende?

Schijnbaar gaat het dus om twee tegengestelde verklaringen, hoewel ze elkaar helemaal niet hoeven uit te sluiten. Met een betere campagne zouden wellicht meer mensen toeschietelijk geweest zijn, maar ook dan zouden er verschillen aan het licht komen tussen mensen die meer of minder reageren.

Dat alles toont het belang aan van een **multidisciplinaire aanpak**. Een groot deel van het onderzoek gebeurt vandaag niet meer door individuele wetenschappers die de werkelijkheid enkel vanuit hun eigen discipline benaderen, maar door onderzoeksgroepen waarin verschillende disciplines bij elkaar komen.

1.2 Enkele belangrijke evoluties

Sinds het verschijnen van de eerste boeken over sociale psychologie, in 1908, is er heel wat veranderd in de manier waarop sociaal psychologen hun wetenschap beoefenen.



Dat kon eigenlijk al blijken uit de vorige paragraaf. Waar McDougall in 1908 de verklaring voor het sociale gedrag nog eenzijdig zocht in innerlijke ‘instincten’, zijn sociaal psychologen vandaag – in tegenstelling tot persoonlijkheidspsychologen – vooral geïnteresseerd in de factoren uit de sociale omgeving die van invloed zijn op het gedrag.

Toch is niet alles nieuw. Sommige krachtlijnen van de hedendaagse sociale psychologie zijn al herkenbaar van in het prille begin, terwijl andere veeleer aanwinsten zijn uit een meer recent verleden.

1.2.1 Kenmerken van bij het ontstaan


De publicaties uit 1908 ontstonden natuurlijk niet vanuit het niets. Ook voordien waren her en der al mensen bezig met onderzoek van wat in feite sociaalpsychologische thema's waren. Hoewel in hun manier van werken geen eenvormig patroon te herkennen valt, vinden we er toch al enkele klemtonen in terug die tot op vandaag toonaangevend zijn in het sociaalpsychologische onderzoek.

□ Een sterke experimentele traditie

Heel veel onderzoek in de sociale psychologie maakt gebruik van **experimenten**. Dat verbaast ook niet, omdat de experimentele methode – indien zorgvuldig gehanteerd – de beste toegangsweg is om op een eenduidige manier aan te tonen welke factoren invloed hebben op de fenomenen die de onderzoekers in kaart willen brengen.

Het geeft meer zekerheid om de te bestuderen verschijnselen zelf uit te lokken, dan om de dingen op hun beloop te laten, ze zorgvuldig te observeren en op basis daarvan gissingen te maken van wat mogelijk invloed zou kunnen hebben op wat. Door experimenten op te zetten kunnen onderzoekers zelf bepalen van welke factoren ze de potentiële invloed willen onderzoeken, terwijl allerlei storende variabelen onder controle gehouden worden.



Zou je kunnen uitleggen wat de experimentele methode voor heeft op andere onderzoeksmethodes, zoals een *correlatieve onderzoek* of een *gevalsstudie*? Ga eventueel nog eens kijken op de webpagina over onderzoeksmethoden. 

Het is opmerkelijk dat de eerste sociaalpsychologische experimenten al dateren van het einde van de negentiende eeuw. Ook al ging het er in die tijd nogal ambachtelijk aan toe, toch werd hier al de kiem gelegd voor een traditie die gemeengoed zou worden in het latere onderzoek.



Het eerste gepubliceerde sociaalpsychologische experiment was van de Amerikaanse psycholoog Norman Triplett (1898).

Die vroeg aan kinderen om – hetzij apart, hetzij per twee naast elkaar – zo goed mogelijk te presteren bij het uitvoeren van een eenvoudige motorische taak. Hij vond wat hij verwacht had, namelijk dat hun prestaties beduidend beter waren in de sociale conditie dan wanneer ze de taak alleen moesten uitvoeren.

Strikt genomen was de Franse landbouwingenieur Max Ringelmann hem al enkele jaren voor geweest met een enigszins gelijkaardige proef, maar zijn resultaten werden pas een tijd nadien, in 1913, gepubliceerd. Vreemd is wel dat zijn bevindingen op het eerste gezicht totaal tegengesteld waren aan die van Triplett: in de sociale conditie presteerden de deelnemers beduidend minder dan wanneer ze er alleen voor stonden.

We zullen verderop nog zien dat beide resultaten nochtans best met elkaar te verzoenen zijn (zie 6.1.1).

□ Nauwe band tussen theorie en praktijk

De Tweede Wereldoorlog zorgde voor een belangrijke stroomversnelling in de ontwikkeling van de sociale psychologie. Niet het minst omdat het kruim van de Europese psychologen – van wie velen een Joodse achtergrond hadden – massaal uitweek naar de Verenigde Staten, waar zij alle middelen kregen om hun wetenschappelijke werk verder uit te bouwen.


Bovendien zorgde de oorlog zelf voor tal van **praktische problemen** die dringend aangepakt moesten worden. Sociaal psychologen kregen onder meer als opdracht technieken te ontwerpen om het moreel van de troepen op peil te houden en ze te behoeden voor de propagandamachine van de vijand. Aan hen werd ook gevraagd hoe men de burgerbevolking het best kon mobiliseren om de taken van de afwezige militairen over te nemen en zuinig om te springen met voedsel en grondstoffen.



Een van de wetenschappers die daar een prominente rol in speelde, was Kurt Lewin, een vooraanstaand Duits psycholoog die kort voor de oorlog naar Amerika was uitgeweken om te ontsnappen aan de Jodenvervolging. Door velen wordt hij vandaag gezien als de eigenlijke vader van de sociale psychologie.

In het kader van het *Committee on Food Habits*, een door de Amerikaanse overheid opgerichte werkgroep die tot taak had om de burgerbevolking andere voedingsgewoonten bij te brengen, ging hij onder meer na hoe ze de mensen ertoe konden aanzetten om naast rood vlees ook ingewandsvlees, zoals niertjes, hersenen en harten, op het menu te plaatsen.

Voordien waren er door de overheid ook al pogingen in die zin ondernomen, maar die hadden nauwelijks effect. Volgens Lewin kwam dat omdat daarbij alleen rationele argumenten gebruikt waren: de werkgroep benadrukte vooral de hoge voedingswaarde van ingewanden en de patriottische plicht van de burgers om rood vlees zoveel mogelijk te reserveren voor de soldaten. Lewin was van oordeel dat de werkgroep in de eerste plaats de hindernissen moest wegnemen die mensen tegenhielden om hun consumptiepatroon te wijzigen. Zo'n hindernis was bijvoorbeeld het idee dat het om minderwaardig vlees zou gaan dat slecht smaakt en enkel thuishoort in arme gezinnen. Daarnaast ontbraken ook de aangepaste bereidingswijzen. Dus ging hij vooral daarop inzetten.

Op de webpagina vind je meer uitleg over de manier waarop hij en zijn collega's daarbij te werk gingen. Volgens de Amerikaanse consumentenpsycholoog Brian Wansink (2002) kregen veel van de inzichten die uit die studies naar voren kwamen, nadien een vernieuwde interesse in het kader van de strijd tegen overgewicht en obesitas. 

Gedurende de oorlog ging de aandacht vooral uit naar de praktische bruikbaarheid van de onderzoeksresultaten. Pas nadien kwam er meer tijd vrij om zich te bezinnen over wat de onderzoekers gevonden hadden en om uit te zoeken hoe een en ander theoretisch verklaard en gekaderd kon worden.

Het is dan ook niet toevallig dat de jaren 1950 een explosie gaven van zeer uiteenlopende sociaalpsychologische **theorieën**, die op zich weer aanleiding waren voor nieuw onderzoek om de houdbaarheid ervan te toetsen. De periode na de Tweede Wereldoorlog liet daardoor een ware doorbraak zien van de sociale psychologie als wetenschap.



Merkwaardig is wel dat het gros van de klassieke theorieën in de hedendaagse sociale psychologie nog steeds stamt uit die bijzonder vruchtbare periode. In een algemeen overzicht van de huidige stand van zaken schrijven de Amerikaanse sociaal psychologen Eliot Smith en Diane Mackie (2007) over wat zij “de voorspoedige jaren 1950 en 1960” noemen:

“De wetenschappelijke bijdragen tijdens die periode legden de fundamenteën van zowat alles wat we op dit moment weten over zelfwaardering, vooroordeel en stereotypering, conformisme, overreding en attitudevorming, de indrukken die mensen zich vormen van anderen, interpersoonlijke aantrekking, intieme relatievorming en de relaties tussen groepen. Dat zijn nog steeds de sleutelonderwerpen binnen de hedendaagse sociale psychologie.”

Het valt inderdaad op dat veel van wat verderop besproken zal worden, in oorsprong teruggaat op experimenten en theorieën uit die periode. Uiteraard is de kennis nadien op heel wat punten verfijnd en uitgebreid, maar de meeste basisinzichten blijven ook nu nog overeind als vaste waarden.

Die verwevenheid tussen theorie en praktijk is een belangrijke eigenschap van het sociaalpsychologische onderzoek. We zullen zien dat, net zoals in het verleden, veel van het meer recente theoriegeoriënteerde onderzoek precies ontstaan is vanuit de confrontatie met soms heel toevallige gebeurtenissen, of als antwoord op maatschappelijke problemen die dringend naar een oplossing zochten.

1.2.2 Latere aandachtspunten

In de loop der jaren kwam er niet alleen een verdere uitbreiding en verdieping in het onderzoek en de theorievorming. Er was ook een toenemende gevoeligheid voor bepaalde tekorten en eenzijdigheden uit het verleden, waardoor nieuwe impulsen zich aandienen.

❑ Ethische aandachtspunten

Het enthousiasme van de onderzoekers om ook een aantal duistere kanten van het menselijke gedrag te bestuderen, leidde soms tot experimenten die weliswaar bijzonder interessante resultaten gaven, maar waar inhoudelijk nogal wat kritische kanttekeningen bij te maken waren. Het belangrijkste punt van kritiek was dat mensen soms blootgesteld werden aan ethisch betwistbare behandelingen.

Aan argeloze deelnemers werd bijvoorbeeld gevraagd om een hun onbekend individu op geregelde tijdstippen elektrische schokken toe te dienen. Ook al kreeg het slachtoffer die meestal niet echt te verduren, toch leek alles voor de persoon die de schokken moest toedienen, zo reëel dat het hem moreel erg onder druk kon zetten.

In andere experimenten werd de deelnemers wijsgemaakt dat zijzelf zo dadelijk ernstige schokken zouden krijgen, dat zij een bijzonder zwak resultaat behaald hadden in een intelligentieproef of dat anderen zeer negatief over hen dachten.

Misschien wel het meest controversiële onderzoek was het zogenaamde *Stanford-gevangenisexperiment*, dat in 1971 werd doorgevoerd door Philip Zimbardo en zijn medewerkers Craig Haney en Curtis Banks.



Daarbij was het de bedoeling dat gewone burgers gedurende een paar weken op een zeer realistische manier de rol van gevangene of bewaker zouden opnemen ten aanzien van elkaar. Vanuit de vaststelling dat er heel wat misloopt in gevangenissen, wilden de onderzoekers op die manier nagaan waaraan dat te wijten is en hoe daar iets aan gedaan kon worden.

Uit een groep van 75 mannelijke vrijwilligers werden 18 deelnemers gekozen, die op basis van tests en interviews beschouwd werden als gezonde en evenwichtige individuen. Volgens toeval kreeg de helft van hen de rol toebedeeld van gevangene en de rest werd bewaker.

Wat begon als een onschuldig simulatiespel, waarbij ieder zijn rol zo realistisch mogelijk speelde, onttaardde al gauw in een nachtmerrie. De bewakers gingen zich zo sterk inleven in hun machtspositie dat ze steeds veeleisender werden en er na verloop van tijd zelfs plezier in leken te vinden om de gevangenen het leven zuur te maken. Hoewel die daar aanvankelijk op reageerden met verzet, gaven de meesten het na een tijdje op en ondergingen ze lijdzaam hun lot. Voor een aantal van hen was de ervaring echter zo ontwrichtend dat het experiment al na enkele dagen moest worden afgeblazen.

Op de webpagina vind je een uitvoerige beschrijving van Zimbardo's onderzoek. 

De kritiek op dat soort experimenten bleef niet zonder gevolg. Internationaal werd een deontologische code opgesteld, waarin duidelijk uitgetekend staat waaraan onderzoekers zich moeten houden bij het doorvoeren van experimenten.

Zo moet elke deelnemer aan een proef op voorhand helder geïnformeerd worden over wat er hem of haar te wachten staat. Bovendien kan iemand pas aan een experiment deelnemen nadat hij zijn akkoord schriftelijk bevestigd heeft. En wanneer het in het kader van de proef toch soms noodzakelijk is om een aantal elementen vooraf te verzwijgen, dan moet dat na het experiment meteen rechtgezet worden.

De culturele verscheidenheid

De snelle vorderingen die sociaal psychologen maakten in hun onderzoek, evenals de praktische bruikbaarheid van hun theorieën op diverse domeinen van het maatschappelijke leven, maakten dat ze soms blind bleven voor de bredere context van hun bevindingen.

Zo kunnen er vragen gesteld worden bij de veralgemeenbaarheid van sommige conclusies. Om praktische redenen zijn het vaak studenten die een onderzoeker als deelnemer aan een experiment laat opdraven, en dan is het maar de vraag of hij dezelfde resultaten ook zou krijgen indien bedienden, advocaten of metaalarbeiders aan het experiment hadden deelgenomen.

Het is natuurlijk erg handig om een onderzoek te starten bij een relatief homogene groep. Als er te veel factoren invloed hebben op iets wat men wil onderzoeken, dan wordt het erg moeilijk om elke factor apart in beeld te krijgen. Vandaar dat het op zich niet verkeerd is om aanvankelijk alleen studenten op te nemen in de proefgroep. Als nadien maar uitgezocht wordt of men dezelfde resultaten ook terugvindt bij andere groepen, iets wat tegenwoordig in steeds meer onderzoeken ook gebeurt.

Toch is daarmee niet alles opgelost. Ook wanneer niet-studenten gerekruteerd worden voor een experiment, zou het immers kunnen dat de resultaten toch nog erg westers – en vooral Amerikaans – kleuren.

Om dat tegen te gaan is er het **replicatieonderzoek**. Bij ieder experiment moeten de onderzoekers nauwkeurig aangeven wat precies onderzocht werd, bij welk soort mensen en hoe ze concreet te werk zijn gegaan. Dat maakt het voor iedereen mogelijk om hetzelfde experiment – op een identieke wijze of met enige variatie (bijvoorbeeld in een ander land) – opnieuw te doen en te zien of de resultaten bevestigd worden.

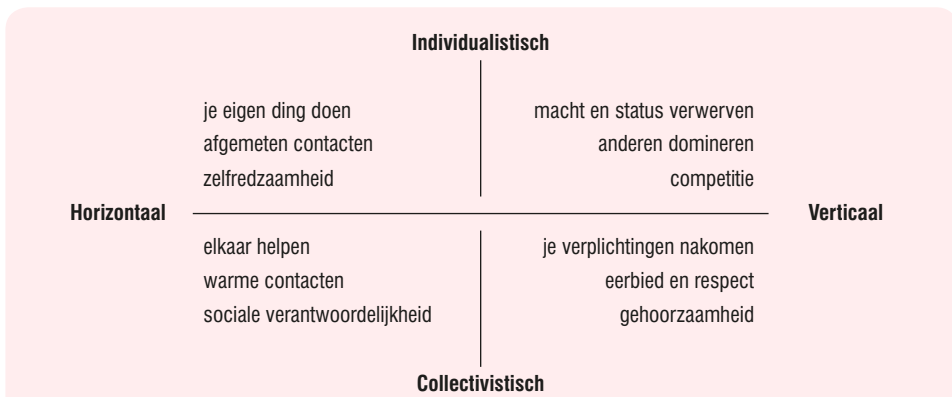
Voorals sinds de jaren 1970 is er een intense uitwisseling ontstaan tussen sociaal psychologen uit verschillende landen en continenten. Een van de bedoelingen daarvan is net om elkaars bevindingen te toetsen op hun veralgemeenbaarheid.

Een interessante aanvulling kwam er ook vanuit de **crossculturele psychologie**, de wetenschap die specifiek onderzoek doet naar de manier waarop diverse gedragsaspecten beïnvloed worden door de cultuur waarin mensen opgroeien. In de volgende hoofdstukken zullen we daar af en toe voorbeelden van zien. Hier kunnen we volstaan met enkele algemene vaststellingen.



De Nederlandse organisatiepsycholoog Geert Hofstede (1983) was de eerste die onderscheid maakte tussen wat hij *individualistische* en *collectivistische* culturen noemde.

In een **individualistische cultuur** zijn mensen doorgaans erg gesteld op hun onafhankelijkheid. Dat uit zich onder meer in de nadruk die gelegd wordt op individuele prestaties en op het hebben van een eigen opinie. Leden van een **collectivistische cultuur** zijn meer gericht op de gemeenschap. Zij hechten beduidend meer belang aan inspanningen die de groep ten goede komen en aan het bewaren van de sociale harmonie.



Figuur 1.2. Enkele kenmerken van horizontale en verticale, individualistische en collectivistische culturen. (Naar Shavitt, Torelli & Riemer, 2011).

Later werd duidelijk dat een dergelijke indeling te algemeen is. Volgens de Amerikaanse sociaal psycholoog Harry Triandis (1995) is het nuttig om een tweede onderscheid daaraan toe te voegen: tussen een *horizontale* en een *verticale* cultuur. In de eerste heeft iedereen zowat dezelfde status, terwijl de tweede gekenmerkt wordt door een sterke hiërarchie binnen de bevolking.

Door beide dimensies met elkaar te combineren, ontstaan er vier verschillende types die – volgens onderzoek van een Amerikaans-Israëliësch team onder leiding van Sharon Shavitt (2011) – enkele typische eigenschappen vertonen (figuur 1.2).

□ Het belang van biologische factoren

Recent is daar nog een heel andere dimensie bij gekomen. Lange tijd gold het binnen de sociale wetenschappen als een taboe om het gedrag ook eens vanuit de kant van de biologie te bekijken. Voor sommigen leek het idee dat het gedrag – al was het maar gedeeltelijk – biologisch gestuurd zou worden, te deterministisch: als zou er dan nog maar weinig ruimte overblijven voor een beïnvloeding vanuit de persoon zelf of vanuit zijn omgeving. Gaandeweg is daar verandering in gekomen.

Enerzijds is een aantal psychologen zich actief gaan interesseren voor de evolutionaire betekenis van sommige gedragingen, zoals verliefdheid en jaloezie, vooroordelen en agressie, altruïsme en onbaatzuchtige liefde. Dat leidde er onder meer toe dat er zich sinds enkele decennia een **evolutionaire psychologie** aan het ontwikkelen is, die de sociale psychologie intussen al heeft kunnen verrijken met soms heel verrassende nieuwe inzichten.

Anderzijds is er ook vanuit de neurowetenschappen een toenemende interesse ontstaan voor de studie van sociaalpsychologische fenomenen. Dat gaf aanleiding tot de ontwikkeling van een nieuwe deeldiscipline, die wordt aangeduid als de **sociale neuropsychologie**. De bedoeling is om via interdisciplinair onderzoek meer inzicht te krijgen in de neurologische en hormonale factoren die een rol spelen in tal van sociaalpsychologische fenomenen.



In 2010 werd, op initiatief van de Amerikaanse sociaal psycholoog John Caciopo en de Frans-Amerikaanse neuropsycholoog Jean Decety, een internationale vereniging voor sociale neurowetenschappen opgericht: de *Society for Social Neuroscience*.

□ Inschakelen van nieuwe technologieën

Naast die inhoudelijke aanwinsten zijn er de laatste jaren ook enkele nieuwe onderzoekstechnieken bij gekomen die de sociale psychologie een grotere armslag geven. Vooral de introductie van de computer maakte het mogelijk om een virtuele wereld te creëren, waarin het gedrag van de deelnemers aan experimenten op een goed gecontroleerde en ethisch meer verantwoorde wijze onderzocht kan worden. Een voorbeeld kan dat verduidelijken.



In een reeks experimenten onderzochten twee Amerikaanse psychologen, Tanya Chartrand en John Bargh, het zogenaamde **kameleoneffect**. Dat is de onbewuste neiging om

het gedrag van anderen met wie we in interactie zijn, spontaan na te bootsen. Tijdens een gesprek zul je wellicht zelf al gemerkt hebben dat, wanneer je toevallig eens door je haar strijkt of wanneer je de armen kruist, je gesprekspartner soms precies hetzelfde doet. In een van hun experimenten lieten Chartrand en Bargh (1999) de deelnemers een gesprek voeren met een rolspeeler die op een onopvallende manier zoveel mogelijk hun lichaamshouding en gelaatsexpressies imiteerde. Bij andere deelnemers gebeurde dat niet.

Achteraf gingen de onderzoekers na hoe aardig beide groepen hun gesprekspartner vonden. Het resultaat was duidelijk: in de conditie met imitatie werd de rolspeeler beduidend positiever geëvalueerd dan in de conditie zonder.

In zo'n experiment wordt er natuurlijk veel alertheid verwacht van de rolspeeler. In de ene conditie moet hij zijn tegenspeler telkens zo onopvallend mogelijk nadoen en in de andere mag hij dat beslist niet doen. Dat bracht twee andere Amerikanen, Jeremy Bailenson en Nick Yee, ertoe om een reeks experimenten door te voeren met een virtuele tegenspeler, waarbij het imitatiegedrag perfect geregisseerd werd door de computer.

In een van hun experimenten (2005) zag de deelnemer een scherm, met een virtuele persoon die hem toesprak. Die avatar probeerde hem via een drie minuten durende boodschap te overtuigen van de noodzaak om bepaalde veiligheidsmaatregelen in acht te nemen.

Via de computer werden bepaalde gedragsaspecten van de deelnemer in een minimum van tijd digitaal verwerkt en ingevoegd in het zichtbare gedrag van de persoon op het scherm. Een andere groep deelnemers kreeg identiek dezelfde boodschap te zien, maar dan zonder dat een imitatie van hun eigen gedrag erin verwerkt was. Uit de resultaten kwam naar voren dat de boodschap bij de imiterende gesprekspartner duidelijk meer impact had dan wanneer er geen imitatie aan te pas kwam.

Verderop zullen we nog meer van die technieken zien die de sociale psychologie thans ter beschikking staan.

1.3 **Vooruitblik**

Door haar sterke betrokkenheid op de problemen van het alledaagse leven lijkt de sociale psychologie soms uiteen te vallen in een aantal aparte thema's, waar maar weinig structuur in te onderkennen valt. Nogal wat onderzoek is ontstaan vanuit een toevallige confrontatie met een concrete problematiek, waarrond onderzoekers experimenten gingen opzetten, die vervolgens aanleiding gaven tot het uitwerken van een ad-hoc-theorie om de bevindingen inzichtelijk te maken. Op die manier is een veelheid van theorieën en theorie'tjes ontstaan, die elkaar soms gedeeltelijk overlappen maar niet altijd onder te brengen zijn in een meer globale overkoepelende theorie.

Toch is het wenselijk om in een inleidend handboek die veelheid van onderwerpen te structureren tot een overzichtelijk geheel. In wat volgt, hebben we de belangrijkste bevindingen en theorieën uit de sociale psychologie samengebracht in zeven hoofdstukken, die ieder een bepaalde thematiek behandelen.

De eerstvolgende twee hoofdstukken hebben allebei te maken met de manier waarop mensen zich in hun alledaagse omgang een beeld vormen van elkaar.

In hoofdstuk **twee** gaat het over de waarneming van andere mensen: de snelle indruk die we van iemand opdoen zodra we hem in het vizier krijgen en hoe van daaruit eventueel een meer genuanceerd idee kan ontstaan over welk soort persoon hij is. Daar beginnen we mee, omdat het beeld dat we ons van anderen vormen, een belangrijke invloed heeft op de manier waarop we naderhand met hen omgaan.

In hoofdstuk **drie** wordt de focus verlegd naar de waarneming van groepen: de simplistische manier waarop groepen waar we zelf lid van zijn, en andere die we als buitenstaanders beschouwen, soms heel verschillend beoordeeld worden, en de funeste gevolgen die een dergelijke opdeling in een wij-tegenover-zij met zich mee kan brengen.

Daarna bespreken we enkele factoren binnenin het individu die het sociale gedrag sterk mee beïnvloeden en die daarom – zowel door opvoeders als door de massamedia – vaak als aanknopingspunt gebruikt worden om het gedrag in een gewenste richting te sturen. Hoofdstuk **vier** gaat over attitudes en hoofdstuk **vijf** over groepsnormen.

Attitudes verwijzen naar de sympathieën of antipathieën die we koesteren ten aanzien van bepaalde individuen, groepen, symbolen of zelfs alledaagse voorwerpen. We zullen zien hoe ze ontstaan: langs welke wegen en sluiptegenen ze bij ons naar binnen komen, maar ook hoe we ze desgewenst bewust kunnen bijsturen.

Groepsnormen zijn de talloze regels en regeltjes waaraan de leden van een groep zich moeten houden: gaande van de formele geboden en verboden die je onder meer terugvindt in huishoudelijke reglementen en functieomschrijvingen, tot de veelheid van onuitgesproken gedragsregels, zoals de wijze van elkaar begroeten, welk taalgebruik als passend wordt ervaren en wie al of niet gerechtigd is om bepaalde initiatieven te nemen binnen de groep. Vooral bij die laatste voorbeelden gaat het soms om heel subtiele verwachtingspatronen, waar je pas hoogte van krijgt als je al een hele tijd tot de groep behoort, maar die erg relevant kunnen zijn om als een volwaardig lid erkend te worden.

Hoofdstuk **zes** gaat over de interacties tussen individu en groep. Daarbij is er sprake van een tweerichtingsverkeer.

Er is de invloed van de groep op het *individu*. Je zult het zelf al wel gemerkt hebben dat we in aanwezigheid van anderen soms beter, maar soms ook minder goed functioneren dan wanneer we alleen zijn. Onderzoek bracht aan het licht dat daar heel verrassende wetmatigheden in meespelen.

Maar anderzijds kunnen ook de prestaties van een *groep* zowel in positieve als in negatieve zin beïnvloed worden door de individuen die er deel van uitmaken. Veel hangt daarbij af van hoe de groep is samengesteld, maar vooral ook van de manier waarop ze geleid wordt en hoe de onderlinge communicaties gestructureerd worden.

De laatste twee hoofdstukken handelen over het meest nobele en het meest gemene dat mensen elkaar kunnen aandoen.

Eerst gaan we in op het negatieve. Hoofdstuk **zeven** gaat over agressie en de vele manieren waarop mensen het elkaar lastig kunnen maken. Over het ontstaan van conflicten en hoe die kunnen uitgroeien tot open veldslagen of soms onderhuids voortwoekeren onder de vorm van meer verdoken vormen van agressie. Maar we hebben het ook over hoe er positief mee omgegaan kan worden: door te onderhandelen en te zoeken naar oplossingen die voor alle betrokkenen winst opleveren.

We sluiten af in schoonheid. Hoofdstuk **acht** richt zich op het prosociale gedrag: dat is gedrag dat erop uit is om anderen te helpen. Het kan om vrienden of verwanten gaan die iets voor elkaar doen, maar het kunnen ook mensen zijn die elkaar niet eens kennen en die toch bereid zijn om zich over elkaar te ontfermen. Bijvoorbeeld door als toevallige passant hulp te bieden aan iemand die in de problemen komt, of door een geldelijke bijdrage te storten voor een project in een ver land. Wat kan mensen ertoe brengen om hun directe eigenbelang – al is het maar even – opzij te schuiven om zich in te laten met het lot van anderen?

Heel veel vragen (en nog veel meer) waarop de volgende hoofdstukken een antwoord moeten bieden. Ze dienen om erop door te denken en uit te zoeken hoe ze je kijk op jezelf en op je sociale omgeving kunnen veranderen, en hoe je van daaruit met meer kennis van zaken kunt leren inspelen op wat andere mensen te bieden of te vragen hebben.

Inleiding: De kern

- De sociale psychologie is de wetenschappelijke studie van de manier waarop de gedachten, gevoelens en handelingen van mensen beïnvloed worden door de feitelijke, voorgestelde of geïmpliceerde aanwezigheid van andere mensen.
- ‘Wetenschappelijk’ betekent dat we hypothesen invoeren ter verklaring van de vaststellingen die we doen, dat we daar concrete voorspellingen uit afleiden en deze vervolgens proberen te toetsen aan de hand van nieuwe observaties.
- Dit voortdurend doorlopen van de empirische cyclus vormt de kern van de wetenschappelijke methode. Daardoor onderscheidt ze zich van het voor-wetenschappelijke of intuïtieve denken.
- Andere verschilpunten zijn het soort gegevens waarop we ons baseren en de wijze waarop we die met elkaar in verband brengen.
- Het gedrag dat bestudeerd wordt, omvat niet alleen de zichtbare handelingen, maar ook wat mensen denken, verlangen en voelen.
- Naast de invloed die uitgaat van actueel aanwezige mensen, kan ook de gedachte aan anderen (de voorgestelde aanwezigheid) van invloed zijn op het gedrag. Nog meer indirect is de invloed die uitgaat van menselijke constructies, zoals reclame (de geïmpliceerde aanwezigheid).
- In tegenstelling tot de sociologie, die hoofdzakelijk de brede maatschappelijke fenomenen bestudeert, richt de sociale psychologie de aandacht veel meer op het gedrag van individuen of kleine groepen.
- Traditioneel richt de sociale psychologie zich vooral op de externe (sociale) factoren die op het gedrag inwerken en minder op de innerlijke (persoonlijkheids-)factoren, maar vandaag wordt steeds meer multidisciplinair gewerkt.
- Andere klemtonen zijn de voorkeur voor de experimentele methode en de nauwe band tussen theorie en praktijk.
- Vandaag zijn die aandachtspunten aangevuld met een strikte deontologische gedragscode, het inschakelen van nieuwe technologieën in het onderzoek en een toenemende interesse voor de culturele verscheidenheid en voor de biologische factoren die het gedrag mee vorm geven.

