

Sociale psychologie

Tweede,
herziene editie

Alain Van Hiel en Arne Roets

Inhoud

Woord vooraf	XVI
Over de auteurs	XVII

DEEL 1 Sociale psychologie: Kernthema's

Hoofdstuk 1 Inleiding

De mens is een sociaal dier	4
Sociale psychologie: definitie en verwante disciplines	6
Definitie van sociale psychologie	6
De kracht van de situatie: een voorbeeld van een sociaalpsychologische studie	8
Sociale psychologie en verwante disciplines	10
Andere psychologische domeinen	11
Sociale psychologie en mensenkennis	12
De geschiedenis van de sociale psychologie	13
De beginjaren van de sociale psychologie (1880-1935)	13
De jaren van bevestiging (1936-1960)	14
Groei en debat (1960-1975)	15
Methodologisch en inhoudelijk pluralisme (1975-heden)	18
Sociale psychologie in de 21ste eeuw	18
Hersenonderzoek	18
Het internet	19
Sociaal-culturele perspectieven	20
Open wetenschap	20
Samenvatting	22
Kernbegrippen	23

Hoofdstuk 2 Onderzoeksmethoden

De ontwikkeling van hypothesen	28
Een goed idee	28
Opzoeken van psychologische literatuur	28
Het operationaliseren van sociaalpsychologische variabelen	28
Zelfbeschrijvingen	30
Gedragsobservatie	31
Ideeën testen: onderzoeksplannen	33
Beschrijvend onderzoek	34
Correlationeel onderzoek: de relatie tussen variabelen	35
Experimenten: manipuleren van de situatie	38

Ethiek en waarden	41
Geïnformeerde toestemming	42
Debriefing	42
Waarden en wetenschap	42
Samenvatting	44
Kernbegrippen	46
Hoofdstuk 3 Het sociale zelf	48
Het sociale zelf – een inleiding	51
De oorsprong van het zelf	51
Zelfschema's	52
Zelfregulatie	54
Het zelfconcept	57
Introspectie	57
Zelfperceptie	59
De invloed van anderen	62
Impact van geslacht, generatie en cultuur	64
Zelfwaardering	66
De behoefte aan zelfwaardering	68
Mechanismen van zelfverheerlijking	68
Zijn positieve illusies adaptief?	72
Zelfpresentatie	73
Strategische zelfpresentatie	73
Zelfverificatie	75
Individuele verschillen in zelfsturing	77
Slotwoord: het dynamische zelf	77
Samenvatting	78
Kernbegrippen	80
Hoofdstuk 4 Sociale perceptie	82
Het ruwe materiaal van de eerste indruk	84
De waarnemer	85
Het uiterlijk	85
Situaties	88
Gedrag	89
Attributie: het afleiden van disposities	95
Attributietheorieën	95
De theorie van corresponderende gevolgtrekkingen	96
Kelley's covariatietheorie	97
Attributievertekeningen	99

Integratie: van disposities tot impressies	106
Enkele basisbevindingen	106
Integratie van kenmerken in een globale impressie	107
Afwijkingen van het gemiddelde model	108
Confirmatievertekening: van impressies naar de realiteit	109
Persistentie van opvattingen	110
Confirmatorische hypothesetoetsing	112
De zelfvervullende voorspelling	113
Slotwoord	115
Samenvatting	116
Kernbegrippen	118
Hoofdstuk 5 Sociale beïnvloeding	120
Automatische sociale beïnvloeding	124
Conformiteit	125
De klassieke studies	127
Waarom conformeren we ons?	129
Meerderheidsinvloed	131
Minderheidsinvloed	134
Differentiële of unimodale procesmodellen	136
Instemmen	137
Redenen geven	138
'Stel je eens voor'	139
De wederkerigheidsnorm	139
Tweestapeninstemmingstechnieken	140
Assertiviteit	143
Gehoorzaamheid	144
Milgrams onderzoek: krachtlijnen van vernietigende gehoorzaamheid	145
Milgram in de 21ste eeuw	149
Verzet	150
Slotwoord	151
Samenvatting	153
Kernbegrippen	155
DEEL 2 Sociale cognitie en attitudes	156
Hoofdstuk 6 Sociale cognitie	158
Sociale cognitie, een inleiding	160
De sociaal-cognitieve benadering	160
De geschiedenis van de sociale cognitie	162
Het schemabegrip	163
Effecten van schema's op informatieverwerking	165

Automatische processen	170
Geschiedenis van het onderzoek naar automatische processen	170
Kenmerken van automatische processen	171
Automaticiteit: affect versus cognitie	174
Individuele verschillen in impliciete reacties	177
De feilbare en de onbewuste beslisser	179
'Hot cognition': affect, motivatie en cognitie	182
Affect: emoties en stemmingen	182
De invloed van cognitie op affect	183
De invloed van affect op cognitie	186
Het voorspellen van toekomstig affect	189
De invloed van motivatie op cognitie	191
Slotwoord	193
Samenvatting	194
Kernbegrippen	197
Hoofdstuk 7 Attitudes	198
Attitudes: basisbevindingen	200
De drie componenten van attitudes	201
Attitudesterkte	203
Expliciete en impliciete attitudes	204
Het verband tussen attitudes en gedrag	206
Overreding door communicatie	209
Twee wegen voor overreding	209
De bron	212
De boodschap	215
Het publiek	218
Overtuigen door het eigen gedrag	220
Cognitieve dissonantietheorie	221
Toepassingen van de dissonantietheorie op inspanningen en keuzes	224
Randcondities van de dissonantietheorie	225
Alternatieve wegen tot zelfovertuiging	226
Reclame en voorlichting	227
Subliminale berichten	228
Stereotypen	230
Culturele verschillen	233
Slotwoord	233
Samenvatting	235
Kernbegrippen	237

2

Hoofdstuk 2



Onderzoeksmethoden

In dit hoofdstuk belichten we de methoden en technieken die door sociaalpsychologen gehanteerd worden voor kennisverwerving. Inzicht in onderzoeksmethoden leidt niet alleen tot een beter begrip van sociaalpsychologische bevindingen, maar ook tot een accuratere blik op dagelijkse ervaringen en mediaberichtgeving. Sociaalpsychologen ontwikkelen hypothesen die ze met onderzoek toetsen. Hoe ze tot ideeën komen, vormt het eerste deel van dit hoofdstuk. Daarna belichten we hoe theoretische ideeën kunnen worden omgezet in meetbare variabelen en gaan we in op de onderzoeksplannen die sociaalpsychologen hanteren. We sluiten af met enkele beschouwingen over ethiek en waarden in de sociale psychologie.

Overzicht

Woord vooraf

De ontwikkeling van hypothesen

- Een goed idee
- Opzoeken van psychologische literatuur

Het operationaliseren van sociaal-psychologische variabelen

- Zelfbeschrijving
- Gedragsobservatie

Ideeën testen: onderzoeksplannen

- Beschrijvend onderzoek
- Correlationeel onderzoek: de relatie tussen variabelen
- Experimenten: manipuleren van de situatie

Ethiek en waarden in de sociale psychologie

- Geïnformeerde toestemming
- Debriefing
- Waarden en wetenschap

Slotwoord

Samenvatting
Kernbegrippen

We worden dagelijks bestookt met allerlei informatie. Kennis van onderzoeksmethoden helpt om informatie kritischer en nauwkeuriger te verwerken.



Woord vooraf

Zes wijze, blinde mannen komen voor het eerst in aanraking met een olifant. Ze betasten ieder een deel van de olifant en proberen aan elkaar te beschrijven wat ze voelen. De eerste blinde betast een poot en besluit: 'O, ik snap het: een olifant is zoiets als een boom.' 'Nee,' zegt de tweede, die een flank van het dier betast, 'een olifant is zoals een muur.' 'Jullie hebben het mis', stelt de derde, die aan de slurf hangt. 'Een olifant lijkt op een slang.' 'Echt niet', meent de vierde, die een oor betast. 'Een olifant is zoals een waaier.' 'Onzin', vindt de vijfde. Hij voelt aan de slagtand: 'Een olifant lijkt erg op een speer!' 'Hoe komen jullie aan dat soort ideeën?', vraagt de zesde. Hij heeft de staart vast en constateert: 'Het is toch duidelijk dat een olifant een soort paard is, met een kwast om mee te schilderen!' Dit verhaaltje maakt duidelijk dat iedereen een andere kijk heeft op de werkelijkheid. Elk beeld is waar, maar beschrijft niet het geheel. Kennis over de werkelijkheid ligt niet zomaar voor het grijpen. Om inzicht te verwerven over het diepere wezen van de dingen, is er nood aan nauwkeurige observatie, betrouwbare meting en

veel communicatie om alle stukjes van de puzzel samen te leggen.

Zoals we in het vorige hoofdstuk al aanvoerden, heeft iedereen als 'sociaal dier' eigen meningen en intuïties over sociaalpsychologische vraagstukken. Indien de sociale psychologie zich uitsluitend op deze persoonlijke ervaringen, waarnemingen en intuïties zou baseren, zou ze helaas bol staan van contradicties, dubbelzinnigheden en relativeringen. Om dit te vermijden, steunt de sociale psychologie op de wetenschappelijke methode.

Is de sociale psychologie een 'echte' wetenschap? Astronomie is ongetwijfeld een wetenschap. We kunnen exact voorspellen wat er zal gebeuren wanneer twee hemellichamen elkaar naderen, of hoe sterrenstelsels door de tijd heen zullen evolueren. Hemellichamen, scheikundige elementen, atomen en objecten die ons omringen, gehoorzamen allemaal aan natuurwetten, waardoor we er 'exacte' wetenschappen over kunnen ontwikkelen. De mens is echter niet via natuurwetten te vatten. Dit is het gevolg van het feit dat het gedrag van de mens beïnvloed wordt door de vrije wil, of het menselijke vermogen om controle uit te oefenen over eigen handelingen en beslissingen.

Hoe kan sociaal gedrag dan toch wetenschappelijk worden bestudeerd? In dit hoofdstuk behandelen we de wetenschappelijke methoden om sociaalpsychologische fenomenen te onderzoeken. De wetenschappelijke manier om kennis te verwerven verloopt cyclisch. Op basis van theorieën, observatie, of intuïtie en persoonlijke ervaringen, stelt de onderzoeker een hypothese op. Een **hypothese** is een expliciete, toetsbare voorspelling over het al dan niet optreden van een gebeurtenis. Het formuleren van een hypothese is een cruciale stap in de richting van de planning en uitvoering van het onderzoek en de feitelijke gegevensverzameling. Indien de voorspelling strookt met de observaties die in het onderzoek werden verricht, leidt dit naar de volgende stap in het onderzoeksproces, het opstellen van een theorie. Een **theorie** is een georganiseerde set van abstracte principes die het mogelijk maken om geobserveerde fenomenen te verklaren.

Theorieën worden gewoonlijk volgens drie criteria beoordeeld: eenvoud, volledigheid en generativiteit. De beste theorieën bevatten een beperkt aantal variabelen maar zijn tegelijkertijd nauwkeurig,

omvatten alle relevante informatie en leiden tot verder onderzoek en een beter inzicht. Hier sluit de onderzoekscyclus zich en kan hij herbeginnen, want een generatieve theorie is een inspiratiebron voor verder onderzoek. Meer in het bijzonder stimuleert een goede theorie het opzetten van systematisch onderzoek over een volgende generatie van hypothesen. Dit leidt dan tot betere kennis. Het lot van alle wetenschappelijke theorieën is dat ze bekritiseerd en uiteindelijk overtroffen worden.

Hypothese

Een expliciete, toetsbare voorspelling over het al dan niet optreden van een gebeurtenis.

Theorie

Een georganiseerde set van abstracte principes die het mogelijk maken om geobserveerde fenomenen te verklaren.

Op 19 december 2016 werd een aanslag gepleegd op een kerstmarkt in Berlijn. De dader had een vrachtwagen gekaapt, de Poolse chauffeur om het leven gebracht en was nadien ingereeden op een drukke menigte van weerloze burgers. Hierbij vielen twaalf doden te betreuren. De aanslag werd de volgende dag door Islamitische Staat opgeëist. De sociale psychologie bestudeert waarom mensen gehoorzamen aan onethische bevelen en waarom ze aansluiten bij terroristische organisaties.



De ontwikkeling van hypothesen

Een goed idee

Een onderzoek begint steeds met een idee. Een idee kan gebaseerd zijn op dagelijkse observaties en persoonlijke ervaringen. Zo vroeg Ringelmann (1880) zich af of vele handen licht werk maken, wat de directe aanleiding was tot de touwtrekkenstu-

die die we later in dit boek zullen behandelen. Interviews met Duitse oorlogsmisdadigers die tijdens de Tweede Wereldoorlog in de concentratiekampen werkten, leidden tot de uitdagende en verontrustende conclusie dat het 'doodgewone mensen' waren (Arendt, 1963). Een van hen – Adolf Eichmann – werd in 1961 door de Israëlische geheime dienst uit Argentinië ontvoerd om kort daarna in Jeruzalem terecht te staan. Het proces dat wereldwijd aandacht kreeg, maakte duidelijk dat Adolf Eichmann geen doortrapte psychopaat of crimineel was, maar eerder een boekhouder-type. Naar aanleiding van dit proces heeft Stanley Milgram (1963) zijn befaamde gehoorzaamheids-experimenten bedacht (zie Hoofdstuk Sociale beïnvloeding).

Ideeën voor onderzoek ontstaan eveneens vanuit de lezing van de sociaalpsychologische literatuur.

Solomon Asch (1946) ontwierp zijn bekende lijnenstudie omdat hij geïnspireerd werd door een onderzoek naar normvorming uitgevoerd door Muzafer Sherif (1936). Asch rapporteerde dat mensen de neiging hebben zich bij de opinie van de groepsmeerderheid aan te sluiten, ook wanneer de groep duidelijk verkeerd oordeelt. De experimenten van Sherif en Asch vormden op hun beurt de basis van al het latere onderzoek naar conformiteit.

Opzoeken van psychologische literatuur

Niet alle ideeën en vragen zijn even aantrekkelijk om te onderzoeken. Een mogelijke reden hiervoor is dat er al een sociaalpsychologisch onderzoek verricht werd dat een antwoord op de onderzoeksvraag biedt. Het is dan ook belangrijk

dat onderzoekers eerst de literatuur doorzoeken. Inleidende handboeken sociale psychologie en meer gespecialiseerde boeken vormen hiervoor een goed uitgangspunt. Dergelijke bronnen worden **secundaire bronnen** genoemd, omdat ze samenvattend onderzoeksbevindingen beschrijven, zonder alle informatie te geven die in de oorspronkelijke artikelen vervat is. Het eigenlijke onderzoek wordt meestal in artikelvorm gepubliceerd in tijdschriften, dit zijn de zogenaamde primaire bronnen.

Er zijn allerlei handige zoekmachines beschikbaar die het mogelijk maken om **primaire bronnen** te vinden. *Google Scholar* is een internetzoekmachine die de samenvatting ('het abstract') of de volledige tekst van wetenschappelijke artikelen uit verschillende disciplines publiek beschikbaar maakt. Naast Google zijn er gespecialiseerde elektronische databanken, die een enorme hoeveelheid informatie bevatten en snel en gemakkelijk toegankelijk zijn, maar helaas niet kosteloos. Een veel gehanteerde databank is *Web of Science*, dat niet enkel psychologische tijdschriften, maar ook tijdschriften van zowat alle andere humane en exacte wetenschappen bevat. Zo goed als alle grote universiteiten hebben *Web of Science* ter beschikking. Handig bij databanken zoals *Web of Science* is de stamboomstructuur. Van elk artikel vermelden die databanken de erin gehanteerde referenties, die met een enkele muisklik kunnen worden bereikt. Eveneens wordt aangegeven welke recentere artikelen later naar dit artikel verwijzen. Dit worden citaties genoemd. Het gebruik van deze 'stamboomtechniek' verschaft informatie over het netwerk van onderzoek naar een bepaald thema. Door het opzoeken van relevante onderzoeksliteratuur wordt de onderzoeksvraag vaak preciezer en richt die zich op meer specifieke condities.

Het operationaliseren van sociaal-psychologische variabelen

Steunend op observatie, ervaring of een theorie kan een hypothese worden geformuleerd. Een hypothese is een specifieke voorspelling, zoals: 'Mediageweld leidt tot agressie.' De variabelen waarop de hypothese betrekking heeft, noemen we conceptuele variabelen. Om hypothesen

Primaire bronnen

Oorspronkelijk gepubliceerd werk over bevindingen, dat vaak in artikelvorm in tijdschriften verschijnt.

Secundaire bronnen

Samenvattende bespreking van onderzoeksbevindingen uit primaire bronnen, vaak in de vorm van theoretische hoofdstukken of introductieboeken.

Operationele variabele

De specifieke manier waarop de conceptuele variabele wordt gemanipuleerd en gemeten.

daadwerkelijk te toetsen, moeten we de conceptuele variabelen in manipuleerbare of meetbare variabelen omzetten. De specifieke manier waarop de conceptuele variabele wordt gemanipuleerd of gemeten, wordt de **operationele variabele** genoemd. De toetsbare voorspelling zou als volgt kunnen klinken: 'Tieners zullen een grotere shockintensiteit hanteren om een andere persoon te straffen nadat ze gedurende een uur een gewelddadig videospel gespeeld hebben in vergelijking met een geweldloos videospel.' Shockintensiteit is een operationalisering van het concept 'agressie', terwijl een uur naar al dan niet gewelddadig videomateriaal kijken, de operationalisering vormt van het concept 'mediageweld'. Het resultaat van deze vertaalslag is dat een hypothese die in theoretische termen gesteld werd, omgezet wordt in een voorspelling die empirisch kan worden getoetst.

Bij sommige variabelen is de vertaling naar het operationele gemakkelijk en vanzelfsprekend. Bijvoorbeeld: de tijd die je nodig hebt om een traject af te leggen, kan het best gemeten worden in seconden, terwijl de lengte van het traject gemakkelijk meetbaar is in meter. Voor sommige variabelen bestaan er dus betrouwbare en algemeen aanvaarde meetmethoden. Andere variabelen zijn moeilijker in concrete manifestaties om te zetten, bijvoorbeeld conformiteit, altruïsme, liefde en groepsdruk. Een onderzoeker kan bijvoorbeeld 'conformiteit' operationeel definiëren als het aantal keren dat een **deelnemer** instemt met de duidelijk verkeerde beoordelingen van een groep **handlangers** van de onderzoeker. Dit is exact wat Asch in zijn lijnenstudie deed. Vaak kan een conceptuele variabele in talloze operationele variabelen omgezet worden. Onderzoekers spenderen heel wat tijd aan het verfijnen en bijstellen van operationele definities totdat ze de essentie van de conceptuele variabelen optimaal vatten.

Operationele variabelen worden geëvalueerd in termen van **begripsvaliditeit**, of de mate waarin (1) de experimentele manipulaties echt die conceptuele variabelen manipuleren die ze bedoelen te manipuleren en (2) de meetinstrumenten in een onderzoek effectief de conceptuele variabelen meten die ze bedoelen te meten. Helaas is er geen statistische methode die het mogelijk maakt de begripsvaliditeit te bepalen. Vaak groeit er consensus in de gemeenschap van onderzoekers over wat



Voor sommige theoretische concepten zijn vele operationalisering mogelijk. Conformiteit werd door Asch geoperationaliseerd door het aantal keer dat een onderzoeksdeelnemer de onjuiste meerderheid volgt, ook al is deze keuze duidelijk onjuist.

geschikte operationele variabelen zijn en waarom bepaalde manipulaties of metingen minder valide zijn, bijvoorbeeld omdat ze onbedoelde neveneffecten hebben of niet zuiver genoeg zijn. Om terug te komen op ons voorbeeld over de impact van mediageweld op agressie, dienen we ons ervan bewust te zijn dat agressie een relatief ongewoon gedrag is om te meten. Uiteraard kunnen we deelnemers elkaar niet te lijf laten gaan en dienen we onze toevlucht te nemen tot metingen als het toedienen van shocks als onderdeel van een experiment. Hierbij rijst echter de vraag of agressie met die procedure wel echt gemeten wordt. De meningen hierover zijn verdeeld (Anderson, Lindsay, & Bushman, 1999; Tedeschi & Quigley, 2000).

Het proces van operationalisering van sociaalpsychologische variabelen leidt meestal tot twee categorieën van metingen, namelijk zelfbeschrijving en observatie.

(Onderzoeks)deelnemer

Een individu dat deelneemt aan een psychologische studie.

Handlangers

Medewerkers van de onderzoeker die zich voordoen als gewone onderzoeksdeelnemers.

Begripsvaliditeit

De mate waarin de operationele variabelen de corresponderende conceptuele variabelen manipuleren of meten.

Zelfbeschrijving

Een methode waarbij de onderzoeksdeelnemer zelf gedachten, gevoelens, verlangens en gedrag beschrijft.

Interne consistentie

De mate waarin items van een vragenlijst met elkaar samenhangen of correleren.

Socialewenselijkheids-vertekening

De tendens van deelnemers om onnauwkeurige zelfbeschrijvingen te rapporteren omdat ze een goed figuur willen slaan bij anderen.

Inwilligingstendens

De neiging van deelnemers om akkoord te gaan met bestaande veronderstellingen, waardoor ze vaak affirmatief antwoorden op items uit een vragenlijst.

Zelfbeschrijving

Zelfbeschrijving is een methode waarbij de onderzoeksdeelnemer zelf gedachten, gevoelens, verlangens en gedrag beschrijft. In de sociale psychologie zal, om bepaalde conceptuele variabelen te meten, gebruikgemaakt worden van een aantal vragen. Bijvoorbeeld: om het concept 'subjectief welbevinden' (de mate waarin iemand gelukkig is en tevreden over zijn/haar leven) te meten, is door Diener (1980) een vragenlijst ontwikkeld die vaak in het onderzoek gebruikt wordt. De items van deze vragenlijst vind je in Tabel 2.1. Lijken deze items volgens jou inderdaad te meten wat we onder welbevinden verstaan? De meeste onderzoekers zijn van mening dat een dergelijke vragenlijst een hoge begripsvaliditeit heeft en dus echt het 'subjectief welbevinden' meet (Krueger & Schkade, 2007; zie ook Krueger & Stone, 2014).

Het hanteren van schalen die uit meerdere items bestaan, is beter dan het bevragen van concepten met een enkele vraag. De verwoording van de vragen heeft altijd een invloed op de antwoorden (Schwarz, 1999). Bovendien kan elke vraag op verschillende manieren geïnterpreteerd worden. Door

meerdere vragen te stellen, wordt het risico op dergelijke vertekeningen over alle items heen verdeeld, waardoor de fouten elkaar uitvlakken. Een belangrijk begrip in deze context is de **interne consistentie**, of de mate waarin de vragen van een vragenlijst met elkaar samenhangen. Het is uiteraard de bedoeling dat alle vragen sterk samenhangen, aangezien deze items hetzelfde concept behoren te meten. De meest gehanteerde statistiek om deze samenhang te rapporteren, is de Cronbach alfa (α) coëfficiënt.

Aan zelfbeschrijvingen zijn er nog andere problematische aspecten verbonden. Zelfbeschrijvingen zijn niet altijd nauwkeurig en kunnen zelfs misleidend zijn. Het verlangen om een goed figuur te slaan, bijvoorbeeld, kan het zelfbeschrijvingsgedrag beïnvloeden. Deze antwoordtendens wordt de **socialewenselijkheidsvertekening** genoemd. De effecten ervan werden duidelijk door onderzoek met een procedure die de 'pseudo-informatiebron' (in het Engels: *Bogus pipeline*) wordt genoemd. Indien deelnemers denken dat hun antwoorden met een onfeilbare leugendetector worden geverifieerd, dan zullen ze waarachtiger over zichzelf rapporteren. Zo constateerden Tourangeau, Rips en Rasinski (1997) dat proefpersonen vlugger toegeven te veel te drinken, cocaïne te gebruiken, orale seks te hebben enz. wanneer de pseudoleugendetector werd ingeschakeld. Een andere antwoordtendens die vaak wordt geconstateerd, is de **inwilligingstendens**, of de neiging van deelnemers om akkoord te gaan met bestaande veronderstellingen. Deze tendens wordt ook wel de 'ja-zeggentendens' genoemd (Schriesheim, 1981).

Naast het probleem van antwoordtendensen kan ook de gehanteerde antwoordschaal voor afwijkingen zorgen. Schwarz, Hippler, Deutsch en Strack (1985) vroegen aan respondenten hoeveel uur per dag ze televisie kijken. Hun antwoorden werden in belangrijke mate bepaald door de antwoordschaal, zoals te zien is in Tabel 2.2. De meest populaire antwoordschaal is wellicht de Likert Schaal, genoemd naar haar uitvinder, Rensis Likert (1932). Deze techniek legt aan een respondent een reeks beweringen of uitspraken voor. Voor elke uitspraak geeft de respondent op een meerpuntenschaal aan in welke mate hij of zij het met de uitspraak eens is. De eindscore van de respondent bestaat uit de som of het gemiddelde van zijn of haar scores op alle items.

Tabel 2.1

De vragenlijst van subjectief welbevinden van Diener (1980).

Hoge scores op deze items duiden op een hoger niveau van geluk en levenstevredenheid.

Mijn leven benadert op de meeste wijzen mijn ideaal.
Mijn levensomstandigheden zijn uitstekend.
Ik ben tevreden over mijn leven.
Tot nu toe verkreeg ik de belangrijke dingen die ik in mijn leven wou.
Als ik mijn leven zou moeten overdoen, zou ik bijna niks veranderen.

Gedragsobservatie

Naast zelfbeschrijvingen is observatie van gedrag een tweede mogelijkheid om een variabele te operationaliseren. Soms is dit heel eenvoudig, bijvoorbeeld wanneer de onderzoeker noteert welk van twee objecten door de deelnemer gekozen wordt, of hoelang de deelnemer over de taak doet. Observaties kunnen echter ingewikkelder zijn. Stel dat je als onderzoeker moet oordelen of gedrag al dan niet vijandig is, of in welke mate deelnemers toenadering tot elkaar zoeken, dan wordt het al een heel stuk moeilijker. In deze gevallen worden meestal codeerschema's uitgewerkt om het gedrag in kwestie te beoordelen. Deze schema's dienen echter eerst getest en gecontroleerd te worden om na te gaan of verschillende beoordelaars gelijke observaties rapporteren. **Interbeoordelaarsbetrouwbaarheid** is de mate van overeenstemming tussen de beoordelingen van twee of meer waarnemers die hetzelfde gedrag beoordelen. De observatiegegevens zijn alleen betrouwbaar indien de verschillende beoordelaars in belangrijke mate hetzelfde rapporteren. Meestal dient dan ook de nodige aandacht te gaan naar het codeerschema en dienen de verschillende coderingen duidelijk te zijn en goed op het gedrag aan te sluiten.

Hoewel observatie van gedrag dikwijls beschouwd wordt als 'meer objectief' dan zelfbeschrijvingen, gaan er eveneens allerlei bedreigingen voor de validiteit mee gepaard. Zo hadden we het daarnet over de sociale wenselijkheidstendens bij zelfbeschrijvingen. Dergelijke processen treden uiteraard eveneens op bij gedragsobservatie. Indien de deelnemers beseffen dat ze worden geobserveerd, kunnen ze geneigd zijn om een overdreven gunstig beeld van zichzelf te presenteren.

Er zijn nog andere effecten die voor vervormingen kunnen zorgen. Een ervan is het volgorde-effect. Dit werd aangetoond in een analyse van prestatiebeoordelingen van de finalisten van een muzikwedstrijd. Er werden 22 finales van de Koningin Elisabethwedstrijd voor viool en piano tussen 1956 en 1999 van naderbij bekeken. Die wedstrijd vindt om de vier jaar plaats en telkens stoten twaalf kandidaten door tot de finale. De volgorde van de optredens in die finale wordt door lottrekking bepaald. Elke avond treden er twee kandidaten op. In Figuur 2.1 worden de gemiddelde beoordelingen weergegeven van de kandidaten

Tabel 2.2 Hoeveel uur kijken mensen per dag naar televisie?

In een opiniepeiling werd aan Duitse volwassenen gevraagd hoelang ze elke dag naar televisie keken. De vorm van de antwoordschaal die werd gebruikt, leidde ertoe dat een eerder kleine groep of een veel grotere groep aangaf meer dan 2,5 uren per dag televisie te kijken. De keuze van antwoordalternatieven kan de zelfbeschrijvingen beïnvloeden. (Uit Schwarz, Hippler, Deutsch & Strack, 1985).

	Percentage dat 'Meer dan 2,5 uur' aanstipt
Met keuze uit antwoordalternatieven gaande van minimaal 'Tot een 1/2 uur' tot en met het maximum van 'Meer dan 2,5 uur'	16,2
Met keuze uit antwoordalternatieven gaande van minimaal 'Tot 2,5 uur' tot en met het maximum van 'Meer dan 4,5 uur'	37,5

die op de eerste, tweede, derde enz. positie aantraden. Hieruit blijkt dat finalisten met een even volgnummer (de tweede, de vierde, de zesde enz.), die dus op hun finale-avond als laatste optraden, gemiddeld een beter resultaat haalden dan kandidaten met een oneven volgnummer, die dus als eerste optraden. Alleen de twaalfde - en allerlaatste - kandidaat blijkt geen voordeel te hebben gehaald uit zijn even volgnummer. Een andere trend is dat kandidaten die later in het concours optraden (bijvoorbeeld

Interbeoordelaarsbetrouwbaarheid

De mate van overeenstemming tussen de beoordelingen van twee of meer waarnemers die hetzelfde gedrag beoordelen.

Observationele methoden vormen een goed alternatief voor zelfbeschrijvingen.



Robert Bales ontwikkelde een bekend schema dat gebruikt werd om gedrag in kleine taakgroepen te observeren.

Gedragscategorieën		Observatiecategorieën	
Sociaal-emotioneel gedrag <i>Positieve reacties</i>	A	1	Vertoont solidariteit, helpt anderen, beloont
		2	Laat de spanning los, grappen, lachen, ziet er tevreden uit
		3	Gaat akkoord, toont aanvaarding en begrip, gaat mee met de groep
Instrumenteel gedrag <i>Antwoorden</i>	B	4	Brengt suggesties aan, geeft richting aan de taak met respect voor de autonomie van andere groepsleden
		5	Geeft opinies, evalueert, analyseert
		6	Werkt oriënterend, geeft informatie, herhaalt en verduidelijkt
Instrumenteel gedrag <i>Vragen</i>	C	7	Vraagt oriëntatie, zoekt naar informatie en verduidelijking
		8	Vraagt opinies, zoekt naar evaluatie en analyse
		9	Vraagt suggesties, zoekt richting en mogelijke manieren om de taak te verwerken
Sociaal-emotioneel gedrag <i>Negatieve reacties</i>	D	10	Gaat niet akkoord, vertoont afwijzing en afstand, gaat niet mee met de groep
		11	Vertoont stress, zoekt hulp, trekt zich terug
		12	Vertoont gebrek aan solidariteit, verdedigend, gaat voor eigen roem

op de vijfde of zesde dag), ook een hogere waardering kregen. Dit is hoogst opmerkelijk. Omdat de volgorde van de optredens nu eenmaal per toeval wordt vastgelegd, zou een volgorde-effect nooit mogen optreden. Bovendien zijn de juryleden experts, maken ze doordachte beslissingen en worden hun beoordelingen kritisch bekeken door een groot en bekwaam publiek. Het feit dat zelfs in een dergelijke situatie vertekeningen optreden, maakt duidelijk dat we voorzichtig moeten zijn met observaties in de context van sociaalpsychologisch onderzoek.

Gedragsobservaties met behulp van codeerschema's voor betekenisvol gedrag vragen dikwijls veel inspanningen van de onderzoekers en vaak is het moeilijk om consistente oordelen te verkrijgen. Wellicht hierdoor worden uitgebreide codeerschema's niet zo vaak gebruikt. Meestal ligt de

focus daarom op heel concreet gedrag en worden gedragsobservaties geregistreerd door computers, waarmee sociaalpsychologen op de milliseconde kunnen meten hoe snel iemand oordeelt. Wat wordt beslist of gekozen, en of mensen ervoor kiezen om al dan niet verder te gaan met een andere deelnemer voor een bepaalde taak, kan allemaal door computers worden geregistreerd. Naast gedragsregistratie zijn er ook methoden om innerlijke toestanden te meten. Er bestaan verschillende types instrumenten voor het meten van lichamelijke reacties, zoals veranderingen in hartritme, hormoonspiegel en seksuele opwindings. Ook de methoden uit de neurowetenschap laten toe 'innerlijke processen' nauwkeurig te registreren, maar hier bestaat de uitdaging er vaak in om de technische gegevens op een betekenisvolle manier te interpreteren.

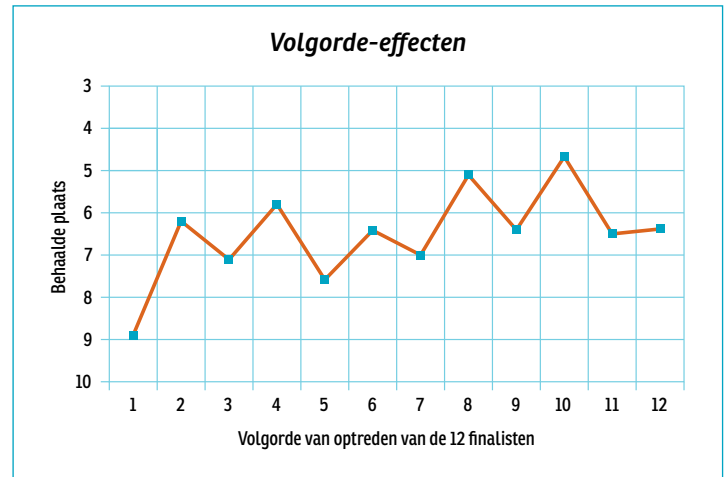
Tot besluit kunnen we stellen dat observatiemethoden een goede aanvulling vormen op zelfomschrijvingen. Gedrag zegt meer dan woorden. Zoals het Engelse gezegde stelt: *'The proof of the pudding is in the eating.'* Met andere woorden, hoewel we denken te weten hoe we in een bepaalde situatie zouden handelen, telt wat we in de feiten doen. Nochtans bestaat er niet zoiets als de perfecte methode om sociaalpsychologische variabelen te meten. Concluderend kunnen we dan ook stellen dat zowel zelfomschrijvingen als gedragsobservatie hun beperkingen kennen, maar dat beide elkaar ook aanvullen.

Ideeën testen: onderzoeksplannen

Nadat we de conceptuele variabelen hebben vertaald in operationele variabelen die meetbaar zijn, dienen we over te gaan tot het toetsen van de onderzoekshypothese. We bekijken eerst kort enkele aspecten van beschrijvend onderzoek, meer bepaald observationeel onderzoek, archiefonderzoek en opiniepeilingen. Deze vorm van onderzoek wordt in de sociale psychologie vooral gehanteerd om interessante hypothesen op het spoor te komen. Om specifieke hypothesen te toetsen, dienen we een beroep te doen op correlatieel en

Figuur 2.1 Volgorde-effecten

Volgorde-effecten bij gedragsobservatie komen ook in andere settings voor dan in sociaalpsychologisch onderzoek. In de Koningin Elisabethwedstrijd blijkt dat gemiddeld genomen per avond het laatste optreden beter wordt beoordeeld en is er een trend naar hogere scores later in het concours.



experimenteel onderzoek. Correlatieel onderzoek is typisch gebaseerd op vragenlijstonderzoek, waarbij de verbanden (of correlaties) tussen variabelen worden nagegaan. Experimenteel onderzoek wordt in de sociale psychologie het vaakst



De Tsjech Lukáš Vondráček won in 2016 de 79ste editie van de Koningin Elisabethwedstrijd, die dat jaar gewijd was aan piano. Hij trad op als achtste kandidaat in het concours.



In veldonderzoek observeren onderzoekers mensen in hun natuurlijke omgeving, bijvoorbeeld kinderen op een speelplaats.

gehanteerd. Het grote voordeel van het experiment is dat we op basis van de resultaten uitspraken kunnen doen over oorzaak-gevolgrelaties. In dit handboek komt vooral de experimentele benadering aan bod. We zullen ook merken dat het perfecte

onderzoeksplan niet bestaat. In plaats van correlatieve en experimentele studies als opposanten te beschouwen, is het beter om hun complementariteit te benadrukken en beide methodes te hanteren.

Observationeel onderzoek

Systematische observatie van individuen, vaak in natuurlijke situaties.

Archiefonderzoek

De studie van bestaand materiaal, zoals verslagen, documenten, krantenartikelen, dagboeken en misdaadstatistieken.

Beschrijvend onderzoek

De doelstelling van beschrijvend onderzoek in de sociale psychologie is, zoals de term suggereert, het beschrijven van de gedachten, gevoelens en gedragingen van personen. Die methode wordt gehanteerd voor het beantwoorden van vragen zoals:

- Hoeveel procent van de voorbijgangers helpt een blinde de straat over te steken?
- Is muziek in tijden van crisis en conflict melodieuzer?
- Hoe groot is het percentage Vlamingen dat zich wil afscheiden van Wallonië?

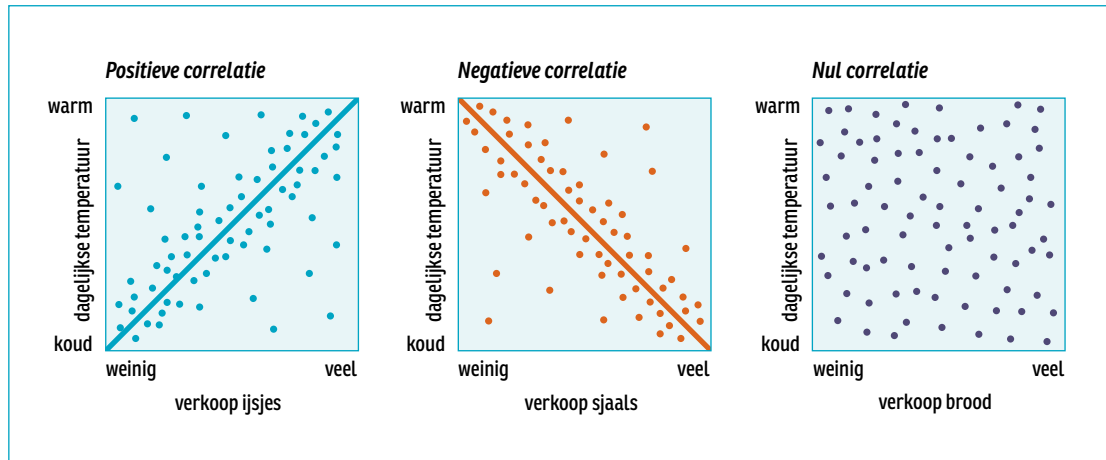
Deze drie vragen kunnen we respectievelijk beantwoorden door observatie, studie van documentatie en archieven en opiniepeilingen. In **observationeel onderzoek** worden personen systematisch geobserveerd, vaak in natuurlijke situaties. De vraag naar het hulpgedrag ten aanzien van blinde personen die de straat willen oversteken, maakte deel uit van een onderzoek uitgevoerd door Levine, Norenzayan en Philbrick (2001). Deze onderzoekers voerden in 23 grote steden verspreid over de hele wereld veldstudies uit. In elke stad deden medewerkers zich voor als een blinde die hulp nodig had om de straat over te steken. In welke mate hielpen de toevallige voorbijgangers? De resultaten van dit onderzoek vind je terug in het Hoofdstuk Anderen helpen. We lichten alvast een tip van de sluier op, door je te vertellen dat Rio de Janeiro, Brazilië, de meest hulpvaardige stad was.

De tweede vraag betreft **archiefonderzoek**. In archiefstudies worden meestal bestaande verslagen en documenten bestudeerd, zoals krantenartikelen, dagboeken en gepubliceerde misdaadstatistieken. In dit specifieke onderzoek bekeek Simonton (1975, 1986) niet minder dan 1935 muziekstukken, waarvan sommige gecomponeerd werden in tijden van conflict en andere tijdens rustigere periodes. Uit de resultaten bleek dat er in tijden van revoltes en rebellie melodieuzere stukken werden gemaakt die 'easy going' zijn en daardoor gemakkelijk te beluisteren. Experts beoordeelden deze stukken als eerder laag in kwaliteit.

De derde vraag kan je beantwoorden door een **opiniepeiling**. Opiniepeilingen stellen vragen over attitudes, opvattingen en gedragingen. Ze definiëren eerst de populatie waarnaar ze de resultaten zullen veralgemenen en trekken uit die populatie dan een steekproef. Om te garanderen dat de steekproef representatief is voor de gekozen populatie, trekken de onderzoekers uit elke laag van de populatie respondenten. Laten we even teruggrijpen naar de vraag die we hierboven stelden. Volgens de PS-nieuwsbrief was het groot nieuws: een peiling van *Le Soir* bewijst dat slechts 4 procent van

Figuur 2.2 Positieve, negatieve en nulcorrelaties

Correlaties wijzen op een systematisch verband tussen twee variabelen. Twee variabelen zijn niet gecorreleerd wanneer er geen systematisch verband bestaat.



de Vlamingen wil dat Vlaanderen onafhankelijk wordt. Een beetje vreemd, die cijfers, want volgens een peiling van *TNS-media* koos 35 procent van alle Vlamingen voor onafhankelijkheid. De twee peilingen bewijzen vooral dat de formulering van de vraag een grote rol kan spelen. *Le Soir* vroeg aan 603 Vlamingen: 'Wenst u dat België verder blijft bestaan?' *TNS-media* had gevraagd: 'Moet Vlaanderen onafhankelijk worden?'

Correlationeel onderzoek: de relatie tussen variabelen

Indien je sociaalpsychologische onderzoekshypothesen over de relaties tussen variabelen wilt toetsen, kun je gebruik maken van **correlationeel onderzoek**. Correlaties weerspiegelen de mate van (of het gebrek aan) overeenkomst tussen twee variabelen. De mate en richting van deze samenhang wordt kwantitatief samengevat door de **correlatiecoëfficiënt** (vaak afgekort door het symbool 'r'). Correlatiecoëfficiënten variëren tussen -1 en +1. De absolute waarde van dit getal (het getal zonder het teken) duidt aan hoe sterk de twee variabelen samenhangen. Met andere woorden, hoe groter de absolute waarde van het cijfer, hoe sterker de relatie. Het positieve of negatieve teken van de coëfficiënt staat voor de richting van de relatie. Een positieve correlatiecoëfficiënt wijst erop dat hoge scores op de ene variabele gepaard gaan met hoge scores op

de andere. We kunnen bijvoorbeeld een positieve correlatie verwachten tussen de temperatuur en de verkoop van ijsjes: bij hoge temperaturen is er een verhoogde consumptie van ijsjes, terwijl er bij lage temperaturen minder ijsjes verkocht worden. Een negatieve coëfficiënt wijst op een omgekeerd verband: hoge scores op de ene variabele gaan gepaard met lage scores op de andere en omgekeerd. We kunnen bijvoorbeeld een negatieve correlatie verwachten tussen de temperatuur en de verkoop van sjaals. Een correlatie dicht bij 0 wijst erop dat er helemaal geen verband bestaat. Zo is er bijvoorbeeld wellicht geen relatie tussen de temperatuur en de verkoop van brood. Correlaties die positief, negatief en nul zijn, worden in Figuur 2.2 geïllustreerd. Omdat weinig variabelen perfect gecorreleerd zijn, komen de meeste correlatiecoëfficiënten niet in de buurt van +1 of -1. Zelfs significante correlaties hebben eerder gematigde waarden, die meestal in het interval tussen .10 en .30 liggen (zie Gignac & Szodorai, 2016). Correlaties zoals -.39 of +.57 weerspiegelen dan weer sterke relaties.

Opiniepeiling

Opiniepeilingen stellen vragen over attitudes, opvattingen en gedragingen in een steekproef die representatief is voor de bestudeerde populatie.

Correlationeel onderzoek

Onderzoek dat het verband tussen variabelen nagaat.

Correlatiecoëfficiënt

Een statistische indicator die de sterkte en de richting van het verband tussen twee variabelen weergeeft.

Uitgeverij Academia Press
Prudens Van Duyseplein 8
9000 Gent
België

www.academiapress.be

Uitgeverij Academia Press maakt deel uit van Lannoo Uitgeverij,
de boeken- en multimediodivisie van Uitgeverij Lannoo nv.

ISBN 978 94 014 4512 2
D/2017/45/346
NUR 775

Alain Van Hiel & Arne Roets
Sociale psychologie
Gent, Academia Press, 2017, 720 p.

Eerste druk, 2017

Vormgeving cover en binnenwerk: LetterLust | Stefaan Verboven

© Alain Van Hiel, Arne Roets & Uitgeverij Lannoo nv, Tielt

Alle rechten voorbehouden. 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.