



FOTO: MONKEY BUSINESS IMAGES/SHUTTERSTOCK/PEARSON ASSET LIBRARY

# 1

## Inleiding tot de sociale psychologie

### ☰ KERNVRAGEN

- ▶ **Wat is sociale psychologie en wat is het verschil met andere disciplines?**
- ▶ **Wat is belangrijker: de persoonlijkheid of de situatie?**
- ▶ **Hoe hebben behaviorisme en gestaltpsychologie bijgedragen aan de ontwikkeling van de sociale psychologie?**
- ▶ **Wat zijn de verschillen tussen het motief van eigenwaarde en het motief van sociale cognitie?**
- ▶ **Hoe kan de sociale psychologie maatschappelijke problemen helpen oplossen?**

De opdracht aan de psycholoog is het begrijpen en voorspellen van menselijk gedrag. Deze opdracht wordt door verschillende soorten psychologen op verschillende manieren aangepakt. In dit boek laten we je zien op welke manier sociaal psychologen te werk gaan. Om te beginnen geven we een paar voorbeelden van menselijk gedrag. Voor een sociaal psycholoog zijn ze allemaal even interessant. We hopen dat deze voorbeelden jou net zo zullen fascineren als ze ons doen nadat je dit boek hebt doorgewerkt. Probeer tijdens het lezen eens te bedenken hoe jij deze gebeurtenissen zou verklaren.

- Op 11 juni 2016 kwam bij de politie in Echt een melding binnen van twee vrouwen, die op de spoorwegovergang in Echt een man op het spoor zagen liggen. Na het telefoontje naar de politie begonnen de bellen van de spoorwegovergang te rinkelen, de lampen te knippen en sloten de spoorwegbomen. Er kwam een trein aan, die de man zeker zou aanrijden. Zonder te aarzelen sprongen de twee vrouwen tussen de spoorwegbomen en sleepten de man van het spoor, ondanks de risico's die zij daarbij liepen. 'De man reageerde niet op wat wij riepen. Je bedenkt je dan geen moment en samen hebben we hem van de rails getrokken', vertelde Ine van der Linden tijdens de uitreiking van de Koninklijke Erepunten voor Menslievend Hulpbetoon.
- Kirsten kent Martijn nu twee maanden en is tot over haar oren verliefd. 'We zijn zielsverwanten; we zijn echt voor elkaar bestemd,' vertelt ze haar beste vriendin. 'Wat haal je je toch in het hoofd,' antwoordt deze, 'hij past helemaal niet bij je! Jullie hebben een volkomen verschillende achtergrond, een ander geloof en een andere politieke voorkeur. Jullie houden niet eens van dezelfde films.' 'Daar maak ik me geen zorgen om,' dient Kirsten haar opgewekt van repliek, 'tegenpolen trekken elkaar aan. Ik weet dat dit waar is; het stond op Wikipedia.'
- Janine en haar broer Oscar hebben ruzie over een studentenvereniging. Janine moet daar niets van hebben. Oscar is wel lid geworden van Alfa-Bèta. Hij heeft een zware en beangstigende ontgroening doorgemaakt en Janine snapt niet waarom hij zo gek is op die jongens. Janine: 'Ze laten de aspirant-leden zulke stupide dingen doen; ze vernederen je, dwingen je te drinken tot je stomdronken bent en laten je dan midden in de nacht praktisch doodvriezen. Hoe kun je je daar nou bij thuis voelen?' Oscar: 'Je snapt het niet. Alfa-Bèta is de beste vereni-

ging die er is! Die gasten zijn gewoon veel cooler dan de meeste andere jongens.'

- Abraham Biggs, 19 jaar oud, stuurde twee jaar lang berichten naar een online discussieforum. Omdat hij ongelukkig was over zijn toekomstperspectieven en er een eind was gekomen aan zijn relatie, kondigde Biggs voor de camera aan dat hij zelfmoord ging plegen. Hij nam een overdosis medicijnen in terwijl iedereen kon meekijken via een live videofeed vanuit zijn slaapkamer. Geen van de honderden kijkers belde de politie tot tien uur later; sommigen moedigden hem zelfs aan. Het ambulancepersoneel kwam te laat en Biggs stierf.
- Halverwege de jaren zeventig van de vorige eeuw volgden enkele honderden leden van de Peoples Temple, een religieuze sekte uit Californië, hun leider Jim Jones naar Guyana. Daar wilden ze een ideale interraciale gemeenschap stichten, genaamd Jonestown. Maar binnen een paar jaar wilden sommige leden eruit stappen; Jones kon elk moment in de problemen komen door een extern onderzoek naar seksueel misbruik door Jones van groepsleden en de groepssolidariteit was tanende. Jones werd wanhopig, riep iedereen in de gemeenschap bijeen en sprak over de schoonheid van het sterven en de zekerheid dat men elkaar elders weer zou ontmoeten. In een grote tent vormden de bewoners gewillig een lange rij voor een ton met daarin een mengsel van fruitdrank en cyanide. Een overlevende vertelde dat bijna alle bewoners vrijwillig van het dodelijke drankje dronken. In totaal stierven 914 mensen, onder wie tachtig baby's en dominee Jones zelf.

Dit soort verhalen roept fascinerende vragen op over menselijk sociaal gedrag. Waarom haastten mensen zich naar een gevaarlijke plek om een vreemde te helpen die in nood verkeerde? Had Kirsten gelijk toen ze zei dat tegenpolen elkaar aantrekken, of hield ze zichzelf voor de gek? Waarom was Oscar zo gesteld op zijn medestudenten, die hem een zware ontgroening hadden laten doormaken? Waarom keken mensen toe hoe een jongen voor hun ogen zelfmoord pleegde, terwijl ze de politie over de berichten hadden kunnen waarschuwen om een tragedie af te wenden? En hoe konden honderden mensen ertoe worden gebracht om hun eigen kinderen te doden en vervolgens zelfmoord te plegen? In dit hoofdstuk bekijken we hoe sociaal psychologen dit soort vragen proberen te beantwoorden.

## 1.1 Wat is sociale psychologie?

**Psychologie:** De wetenschap van het gedrag en de psychische processen van het individu.

**Sociale psychologie:** De wetenschappelijke studie naar de manier waarop gedachten, gevoelens en gedragingen van mensen worden beïnvloed door de werkelijke of imaginaire aanwezigheid van andere mensen.

**Sociale invloed:** Het effect dat de woorden, daden of alleen al de aanwezigheid van andere mensen hebben op onze gedachten, gevoelens, attitudes of gedrag.

Laten we beginnen met een definitie van psychologie. We beschouwen **psychologie** als de wetenschap van het gedrag en de psychische processen van het individu. **Sociale psychologie** is de wetenschap die bestudeert hoe de gedachten, gevoelens en gedragingen van mensen worden beïnvloed door de echte of denkbeeldige aanwezigheid van anderen: ouders, vrienden, werkgevers, leraren, vreemden – in feite de gehele sociale situatie (Allport, 1985). De kern van de sociale psychologie is het fenomeen **sociale invloed**: we worden allemaal beïnvloed door andere mensen. Als we het over sociale invloed hebben, denken we allereerst aan rechtstreekse pogingen tot overreding, waarbij iemand opzettelijk probeert om het gedrag of de attitude van een ander te veranderen. Dat is bijvoorbeeld wat er gebeurt wanneer reclamemakers subtiele technieken toepassen om ons over te halen een specifiek merk tandpasta te kopen. Dit gebeurt ook in een verkiezingscampagne, waarbij men gelijksoortige technieken gebruikt om ons over te halen op een bepaalde politieke partij te stemmen. Maar er is ook sprake van een rechtstreekse poging tot overreding wanneer vrienden ons proberen over te halen tot iets wat we eigenlijk niet willen ('Kom op, neem nog een biertje; we nemen er allemaal nog een!'). Deze rechtstreekse pogingen tot sociale beïnvloeding vormen een groot deel van het onderzoeksterrein van de sociale psychologie. Het onderwerp wordt besproken in de hoofdstukken over conformisme, attitudes en groepsprocessen. Maar voor de sociaal psycholoog is het begrip 'sociale invloed' breder dan de pogingen van de ene persoon om het gedrag van de ander te veranderen. Ten eerste gaat sociale invloed verder dan gedrag. Het omvat zowel onze gedachten en gevoelens als onze zichtbare handelingen. Ten tweede heeft sociale invloed meer uitingsvormen dan alleen de doelbewuste pogingen tot overreding. We worden vaak alleen al door de *aanwezigheid* van anderen beïnvloed, zowel door die van bekenden als door die van volslagen vreemden met wie we zelf geen contact hebben. We worden gestuurd door de goed- of afkeuring van onze ouders, vrienden, leraren, door hoe we verwachten dat zij op ons reageren. Maar ook door de aanwezigheid van medereizigers op de weg of in de trein, politieagenten, etc. Soms botsen die invloeden en sociaal psychologen zijn met name geïnteresseerd in de vraag wat er dan in iemands hoofd gebeurt. Er ontstaan bijvoorbeeld vaak conflicten wanneer jonge mensen gaan studeren en geconfronteerd worden met verschillen tussen de waarden en overtuigingen die ze van thuis hebben meegekregen en de waarden en overtuigingen van medestudenten of docenten (zie de *Probeer het zelf-oefening*).



*Onze gedachten, gevoelens en gedragingen worden zowel beïnvloed door onze directe omgeving als door de aanwezigheid van anderen, zelfs van onbekenden.*

Foto: 123rf.com/Pearson Asset Library

In dit inleidende hoofdstuk gaan we verder in op deze kwesties, zodat je een idee krijgt van wat sociale psychologie wel en niet inhoudt en wat het verschil is met andere, verwante disciplines.

### 1.1.1 Sociale psychologie, wetenschap en gezond verstand

Laten we nog eens kijken naar de voorbeelden aan het begin van dit hoofdstuk. Waarom gedroegen deze mensen zich zoals ze zich gedroegen? Een manier om deze vraag te beantwoorden, is eenvoudigweg door hem te stellen. We zouden de mensen die toekeken hoe Abraham Biggs zelfmoord pleegde, kunnen vragen waarom ze de politie niet belden; we zouden Oscar kunnen vragen waarom hij zich zo thuis voelt bij zijn studentenvereniging; we zouden de te hulp geschoten vrouwen in Echt kunnen vragen waarom ze zich halsoverkop in een potentieel gevaarlijke situatie begaven. Het probleem van deze benadering is dat mensen zich vaak niet bewust zijn van de redenen achter hun eigen reacties en gevoe-

## Expliciete en impliciete waarden

Denk aan de belangrijkste waarden die het leven van mensen beheersen: liefde, geld, seks, rijkdom, religie, vrijheid, medeleven, geborgenheid, gezinsgeluk, plichtsbesef, loyaliteit enzovoort. Maak drie lijsten met de tien belangrijkste waarden voor jezelf (1), je ouders (2) en je beste studievrienden (3).

Wat zijn de overeenkomsten en verschillen tussen deze lijstjes? Botsen sommige van jouw waarden met die van je ouders of vrienden? Als dat zo is, geef je dan de voorkeur aan bepaalde waarden boven andere waarden? Probeer je compromissen te vinden?



*Britse soldaten staan naast brandende voertuigen in Kabul, Afghanistan, nadat soldaten op een vredesmissie van de NAVO zijn gedood door een autobom van een zelfmoordterrorist. Hoe komt iemand ertoe zichzelf met een autobom op te blazen? Populaire theorieën zijn dat dergelijke mensen geestesziek zijn: eenlingen die van de wereld vervreemd zijn of psychopaten. Sociaal psychologen proberen de omstandigheden en situaties te begrijpen die misschien verder gezonde, goed opgeleide en intelligente mensen ertoe brengen om te moorden en zelfmoord te plegen voor een religieus of politiek doel.*

Foto: STR New/Reuters

**Empirische methode:** Op waarneming en/of onderzoek gebaseerde methode voor het toetsen van hypothesen.

**Hypothese:** Een als voorlopige waarheid aangenomen maar nog te bewijzen veronderstelling.

lens (Gilbert, 2008; Nisbett & Wilson, 1977; Wilson, 2002). Mensen komen misschien met allerlei rechtvaardigingen waarom ze de politie niet hebben gebeld om Biggs te redden, maar die rechtvaardigingen zijn niet per se de reden waarom ze niets deden.

Na de massale zelfmoord in Jonestown had iedereen een verklaring. Sommige mensen beweerden dat Jones hypnose en drugs had gebruikt om de weerstand van zijn volgelingen te verzwakken. Anderen beweerden dat de mensen die zich tot de sekte aangetrokken voelden, sowieso al gestoord en zelfdestructief waren. Hoewel dit de belangrijkste antwoorden waren op basis van gezond verstand, zaten ze ernaast. Bovendien worden we niet veel wijzer over andere, vergelijkbare gebeurtenissen als we op dit soort ‘verklaringen van de koude grond’ vertrouwen. Bij het verklaren van een tragedie als die in Jonestown – of een ander interessant onderwerp – willen sociaal psychologen dus weten welke van de vele mogelijke verklaringen de meest waarschijnlijke is. Daarvoor is een serie wetenschappelijke methoden ontworpen waarmee we onze aannames, vermoedens en ideeën over menselijk sociaal gedrag **empirisch** – dus op waarneming en/of onderzoek gebaseerd – en systematisch kunnen testen, in plaats van af te gaan op volkswijsheden, gezond verstand of de meningen en inzichten van filosofen, schrijvers, politiek commentatoren of oma’s.

Het uitvoeren van sociaalpsychologische experimenten is een uitdaging, omdat we proberen voorspellingen te doen over het gedrag van hoogontwikkelde wezens in allerlei complexe situaties. Dat zijn vaak erg ingewikkelde voorspellingen. Als wetenschappers hebben we het doel objectieve antwoorden te vinden op vragen als: Welke factoren veroorzaken agressie? Wat is de oorzaak van vooroordelen en hoe kunnen we vooroordelen verminderen? Door welke variabelen houden mensen van elkaar of vinden ze elkaar leuk? Waarom werken bepaalde soorten politieke reclame beter dan andere? Om dergelijke vragen te kunnen beantwoorden, moeten sociaal psychologen eerst een schatting doen op basis van onderbouwde aannames, dat wil zeggen een **hypothese** opstellen.

De vragen waarmee sociaal psychologen zich bezighouden komen voor een groot deel overeen met de vragen waarover filosofen zich buigen. Sociaal psychologen proberen er echter op empirische wijze een antwoord op te vinden. Een van de taken van de sociaal psycholoog is het formuleren van gefundeerde veronderstellingen (hypothesen genaamd) over de specifieke situaties waarin hetzij de ene, dan wel de andere uitkomst zal optreden. Na het opstellen van een hypothese ontwerpt de sociaal psycholoog een experiment dat gedetailleerd genoeg is om de situaties op te roepen die tot de ene of de andere uitkomst zullen leiden. Dit vergroot onze kennis over de menselijke aard en stelt ons in staat om accurate voorspellingen te doen. De wetenschappelijke methoden die sociaal psychologen hiervoor gebruiken, worden uitgebreid besproken in hoofdstuk 2.



Deze manier van werken levert soms andere antwoorden op dan de wijsheden die van generatie op generatie met elkaar gedeeld zijn. Sociaal psychologen hebben niets tegen volkswijsheden – integendeel. Je zult heel wat wijze observaties van journalisten, maatschappijcritici en schrijvers in de marges van dit boek vinden. Het voornaamste probleem is dat als je je alleen op dergelijke bronnen verlaat, ze elkaar bijna altijd tegenspreken en het niet gemakkelijk uit te vogelen is wie er nu gelijk heeft. Kijk maar eens wat volkswijsheden zeggen over de factoren die bepalen hoe aardig we andere mensen vinden. Aan de ene kant kennen we de uitdrukking ‘Soort zoekt soort’. Het kost weinig moeite om talloze voorbeelden te verzinnen waarbij we inderdaad de voorkeur geven aan mensen met dezelfde achtergrond en interesses als die van ons. Maar er is ook de volkswijsheid waarvan de smoorverliefde Kirsten overtuigd was: ‘Tegenpolen trekken elkaar aan’. En het kost opnieuw weinig moeite om voorbeelden te bedenken van mensen met een totaal andere achtergrond en interesses dan die van ons, die we desondanks aantrekkelijk vinden. Wat is nu waar? En wat moeten we geloven: ‘Uit het oog, uit het hart’ of ‘Afwezigheid versterkt de liefde’? ‘Haastige spoed is zelden goed’ of ‘Wie niet waagt, die niet wint’? Kennelijk is soms het een waar en soms het ander, al helpt die wijsheid ons ook niet echt verder wanneer we niet weten onder welke omstandigheden het een vaker waar is en onder welke omstandigheden het ander. Een taak van de sociaal psycholoog is onder meer dat hij onderzoekt wat de specifieke eigenschappen zijn van de omstandigheden waaronder het een of het ander het waarschijnlijkst is. Een voorbeeld van een onderzoeksvraag kan zijn: ‘Nemen jongeren meer risico’s in het verkeer wanneer zij alleen zijn of wanneer zij met leeftijdsgenoten zijn?’

Andere disciplines, zoals de antropologie en de sociologie, zijn ook geïnteresseerd in de manier waarop mensen beïnvloed worden door hun sociale omgeving. De sociale psychologie onderscheidt zich vooral doordat ze zich niet zozeer bezighoudt met sociale situaties in een objectieve betekenis, maar doordat ze zich in eerste instantie richt op de manier waarop mensen beïnvloed worden door hun interpretatie, of **construct**, van hun sociale omgeving. Sociaal psychologen menen dat je pas kunt begrijpen hoe mensen door hun sociale wereld worden beïnvloed als je begrijpt hoe ze die sociale wereld waarnemen, begrijpen en interpreteren. In hun ogen is dat belangrijker dan te weten wat de objectieve eigenschappen van die sociale wereld precies zijn (Lewin, 1943). We zullen dit verduidelijken aan de hand van een voorbeeld. Stel dat Jonas een verlegen middelbare scholier is die in stilte smoorverliefd is op Anna. Stel dat jij, als aankomend sociaal psycholoog, moet voorspellen of Jonas Anna wel of niet

zal vragen voor het schoolfeest. Een manier waarop je dit zou kunnen aanpakken, is door Anna’s objectieve gedrag tegenover Jonas te observeren. Besteedt ze aandacht aan hem en glimlacht ze veel? In dat geval zou de toevallige waarnemer kunnen concluderen dat Jonas haar zal durven vragen. Als sociaal psycholoog ben je echter meer geïnteresseerd in hoe Jonas tegen Anna’s gedrag aankijkt, dat wil zeggen: hoe Jonas Anna’s gedrag interpreteert. Als ze naar hem glimlacht, vat Jonas haar gedrag dan op als beleefdheid, het soort beleefdheid dat ze tegenover alle nerds uit de lagere klassen tentoonspreidt? Of beschouwt hij haar glimlach als een bemoedigend teken dat hem ertoe aanzet om haar te vragen? Als ze hem negeert, denkt Jonas dan dat ze ‘zich moeilijk laat vangen’? Of vat hij het op als een teken dat ze geen

**Construct:** De manier waarop mensen de sociale wereld waarnemen, begrijpen en interpreteren.



Een van de taken van sociaalpsychologisch onderzoek is manieren te vinden om vooroordelen te verminderen.

Foto: Melanie Lemahieu/123rf.com

belangstelling voor hem heeft? Om Jonas' gedrag te kunnen voorspellen, heb je niet genoeg aan het inventariseren van alle details van Anna's gedrag; het is noodzakelijk dat je weet hoe Jonas Anna's gedrag *interpreteert*.

De sociale psychologie hecht dus veel belang aan de manier waarop mensen de sociale wereld interpreteren. Daarom besteden sociaal psychologen speciale aandacht aan de wortels van deze interpretaties. Bijvoorbeeld: als mensen een interpretatie maken van hun sociale omgeving, zorgen ze er dan voor dat hun interpretatie hen in een zo positief mogelijk daglicht plaatst (zoals Jonas die gelooft dat 'Anna alleen met Erik naar het schoolfeest gaat, omdat ze mij jaloers wil maken') of zorgen ze ervoor dat hun interpretatie zo accuraat mogelijk is, zelfs als ze er daardoor slechter vanaf komen ('Ik moet toegeven dat Anna liever met die sukkel naar het schoolfeest gaat dan met mij')? Een groot deel van het sociaalpsychologisch onderzoek richt zich op deze en andere **determinanten** van gedachten, gevoelens en gedragingen van mensen. Later in dit hoofdstuk komen we uitgebreid op deze determinanten terug.

**Determinant:** Bepalende factor in een ontwikkeling of toestand.

Het grootste deel van dit inleidende hoofdstuk behandelt het onderwerp dat in de voorafgaande paragrafen aan de orde kwam: wat is sociale psychologie en waarin onderscheidt ze zich van andere, aanverwante disciplines? We beginnen met een opsomming van wat sociale psychologie *niet* is.

### 1.1.2 Sociale psychologie en het verschil met verwante disciplines

Nadat je de voorbeelden aan het begin van dit hoofdstuk hebt gelezen, ben je waarschijnlijk gaan nadenken over de vraag hoe die situaties konden ontstaan. Misschien ging je er, net als veel anderen, van uit dat de individuen in kwestie tekortkomingen en persoonlijkheidstrekken hadden die hen ertoe brachten juist op die manier te reageren. Waarom hebben de online kijkers Abraham Biggs niet geholpen en de politie gebeld toen ze de zelfmoord zagen? Het stellen van dit soort vragen en het zoeken naar antwoorden behoren tot het werk van de persoonlijkheidspsycholoog.

De meesten van ons gaan ervan uit dat het uitblijven van een reactie wordt veroorzaakt door een negatieve persoonlijkheidseigenschap of karaktertrek van de betrokkenen. Welke karaktertrek zou dat kunnen zijn? Sommige mensen zijn leiders en andere zijn volgers; sommige mensen zijn druk en andere zijn timide; sommigen zijn sociaal betrokken en anderen zijn zelfzuchtig; sommigen zijn moedig en andere laf. Misschien waren de mensen die geen hulp voor Abraham Briggs zochten lui, timide, zelfzuchtig of harteloos. Zou je, afgaande op wat je weet over hun gedrag, met iemand van hen bevriend willen zijn? Zou je hen je auto lenen of de zorg voor je nieuwe puppy toevertrouwen?

**Individuele verschillen:** Die aspecten van de persoonlijkheid die mensen onderscheiden van anderen.

Als persoonlijkheidspsychologen proberen sociaal gedrag te verklaren, concentreren ze zich over het algemeen op **individuele verschillen**: in die aspecten van de persoonlijkheid van de betrokkenen die ervoor zorgen dat ze anders zijn dan anderen. Als je wilt verklaren waarom de mensen in Jonestown hun eigen leven en dat van hun kinderen beëindigden door gif te drinken, lijkt het vanzelfsprekend om te wijzen op hun persoonlijkheden. Hoewel de inzichten van persoonlijkheidspsychologen onze kennis over het menselijk gedrag vergroten, zijn sociaal psychologen ervan overtuigd dat je, als je gedrag primair op grond van persoonlijkheidsfactoren probeert te verklaren, een essentieel onderdeel van het verhaal buiten beschouwing laat: namelijk de machtige rol van de sociale invloed. Het was immers niet maar een handjevol mensen dat zelfmoord pleegde in Jonestown, bijna iedereen dronk het gif. Het is hoogst onwaarschijnlijk dat ze allemaal psychotisch waren, geestesziek of allemaal dezelfde persoonlijkheidstrekken hadden. Voor een bredere, veelomvattende verklaring

van deze tragische gebeurtenis moeten we begrijpen welke macht en invloed een charismatische figuur als Jim Jones bezat, wat het effect is van leven in een gesloten gemeenschap waar geen ruimte is voor andere zienswijzen, en moeten we ons verdiepen in veel andere factoren die ertoe leidden dat geestelijk gezonde mensen Jones gehoorzaamden.

We zullen het verschil tussen deze twee benaderingen illustreren aan de hand van een alledaags voorbeeld. Neem Roos, ze is getrouwd met een van mijn collega's en ik zie haar regelmatig bij borrels van de faculteit. Tijdens deze feestjes lijkt ze meestal allesbehalve op haar gemak. Ze staat vaak in haar eentje een beetje achteraf en als iemand haar aanspreekt, heeft ze weinig te zeggen. Sommige mensen vinden dat ze verlegen is; anderen noemen haar afwezig, afstandelijk, zelfs arrogant. Het is wel duidelijk waarom ze zo over haar oordelen. Maar ik ben weleens bij Roos thuis geweest voor een etentje en in die situatie was ze charmant, vriendelijk en levendig, een goed luisteraar en een boeiende gesprekspartner. Hoe zit dat? Is Roos een verlegen persoon, een arrogant persoon of een charmant en vriendelijk persoon? Wil de echte Roos opstaan? De vraag is verkeerd. De echte Roos is het allemaal en geen van allen. We zijn allemaal in staat tot zowel verlegen als vriendelijk gedrag. Veel interessanter is de vraag welke factoren in deze twee sociale situaties zo verschillend zijn dat ze zo'n ingrijpend effect hebben op het gedrag van Roos. Dat is een sociaalpsychologische vraag (zie de *Probeer het zelf*-oefening).

Sociale psychologie is gerelateerd aan andere sociale wetenschappen, zoals de sociologie, economie en politicologie. Al deze vakgebieden bestuderen de invloed van sociale factoren op het menselijk gedrag, maar door belangrijke verschillen staat de sociale psychologie apart – met name op analyseniveau. Voor biologen is het analyseniveau bijvoorbeeld dat van genen, hormonen of neurotransmitters. Voor persoonlijkheids- en klinisch psychologen is dat het individu. Andere sociale wetenschappen houden zich meer bezig met brede sociale, economische, politieke en historische factoren die invloed hebben op de gebeurtenissen in een bepaalde gemeenschap. Zo richt de sociologie zich op onderwerpen als sociale klasse, sociale structuur en sociale instituties. Natuurlijk is er, doordat de samenleving is opgebouwd uit verzamelingen van individuele mensen, altijd enige overlap tussen de domeinen van de sociologie en die van de sociale psychologie. Het grote verschil is dat sociologie zich niet concentreert op de psychologie van het individu, maar naar de samenleving als geheel kijkt. Het analyseniveau is een groep of sociaal systeem. Hoewel sociologen, bijvoorbeeld sociaal psychologen, ook geïnteresseerd zijn in agressie, zullen zij zich

## PROBEER HET ZELF

### Sociale situaties en verlegenheid

1. Haal je een van je vrienden of kennissen voor de geest die in jouw ogen verlegen is. (Je mag ook jezelf nemen!) Probeer even niet aan diegene te denken als 'een verlegen persoon', maar als iemand die in sommige situaties moeite heeft met mensen om te gaan en in andere situaties niet.
2. Maak een lijst van de sociale situaties waarin de meer extraverte gedragingen van je vriend(in) naar voren komen. (In een klein groepje vrienden waar die persoon zich wel op zijn of haar gemak voelt? In gezelschap van een nieuwe persoon, maar wel iemand die dezelfde interesses heeft als jouw vriend(in)?)
3. Creëer een sociale omgeving waarin jouw vriend(in) zich volgens jou ontspannen en op zijn of haar gemak zou voelen en waarin deze situatie kan ontstaan. Let goed op welk effect dat heeft op het gedrag van je vriend(in).



*De mensen op deze foto kunnen vanuit verschillende invalshoeken worden bestudeerd: als individuen, als leden van een familie, een sociale klasse, een beroepsgroep, een cultuur, een gebied enzovoort. Sociologen bestuderen de groep of institutie; sociaal psychologen bestuderen de invloed van die groepen en instituties op individueel gedrag.*

Foto: Paul Chesley/National Geographic Creative

eerder bezighouden met de vraag waarom een specifieke samenleving, of groep binnen een samenleving, verschillende niveaus en typen van agressie bij haar leden oproept. Waarom worden er bijvoorbeeld in de Verenigde Staten zoveel meer moorden gepleegd dan in Canada of in België? En waarom ligt dat cijfer binnen de Verenigde Staten in sommige sociale klassen en geografische regio's zoveel hoger dan in andere? Hoe hangen maatschappelijke veranderingen samen met veranderingen in agressief gedrag?

*Voor sociaal psychologen is het analyse-niveau het individu in de context van een sociale situatie.* Een sociaal psycholoog die bijvoorbeeld wil begrijpen waarom mensen een ander met opzet kwetsen, richt zich op de psychologische processen die in specifieke situaties agressie oproepen. Daarbij spelen vragen als: in welke mate wordt agressie voorafgegaan door frustratie? Gaat frustratie altijd vooraf aan agressie? Als mensen zich gefrustreerd voelen, welke omstandigheden zorgen er dan voor dat ze hun frustratie uiten in een agressieve daad en onder welke voorwaarden zullen ze zich

beheersen? Wat zijn andere oorzaken van agressie? Al deze vragen komen nader aan de orde in hoofdstuk 12.

Waar het steeds om gaat, is dat de meeste mensen – wanneer we proberen iemands gedrag in een complexe situatie te begrijpen zonder dat we die situatie volledig doorzien – de oorzaak van dat gedrag zullen zoeken in de persoonlijkheid van de betrokkene. En dat feit – dat we dikwijls geen rekening houden met de situatie – is belangrijk voor sociaal psychologen, omdat de situatie een ingrijpende invloed heeft op hoe mensen met elkaar omgaan.

### Doel van de sociale psychologie

Het verschil tussen de sociale psychologie en andere sociale wetenschappen wat betreft het niveau van analyse, weerspiegelt een ander onderscheid tussen de disciplines: de vraag wat ze proberen te verklaren. Het doel van de sociale psychologie is het identificeren van de universele eigenschappen van de menselijke natuur die ervoor zorgen dat iedereen gevoelig is voor sociale invloed, onafhankelijk van sociale klasse of cultuur. Zo wordt aangenomen dat de relatie tussen frustratie en agressie waarschijnlijk voor de meeste mensen op de meeste plekken gelijk is; dat er geen verschillen zijn tussen gender, sociale klassen, leeftijdsgroepen, cultuur of etniciteit. Maar de sociale psychologie is een relatief jonge wetenschap die zich vooral in de Verenigde Staten heeft ontwikkeld: veel ontdekkingen zijn nog niet op hun algemeenheid getest in andere culturen. Het doel van sociaal psychologen is het ontdekken van dergelijke universele wetten, maar ook van culturele verschillen in de manier waarop deze wetten tot uiting komen (zie hoofdstuk 2).

Naarmate meer Europese, Aziatische, Afrikaanse, Midden-Oosterse en Zuid-Amerikaanse sociaal psychologen de Amerikaanse methoden en theorieën overnemen, leren we meer over de algemeenheid van deze wetten. Daarnaast ontwikkelen onderzoekers in deze werelddelen in toenemende mate theorieën die weer door Amerikaanse onderzoekers kunnen worden overgenomen. Crosscultureel onderzoek is uiterst waardevol, omdat hierdoor de theorieën kunnen worden aangescherpt, ofwel doordat hun universaliteit wordt



aangetoond, ofwel doordat er aanvullende variabelen naar voren komen die helpen ons inzicht te vergroten en waarmee we uiteindelijk accuratere voorspellingen kunnen doen over het menselijk sociaal gedrag. In de volgende hoofdstukken komen verschillende voorbeelden van crosscultureel onderzoek aan de orde.

**TABEL 1.1** Sociale psychologie vergeleken met verwante disciplines

SOCIOLOGIE	SOCIALE PSYCHOLOGIE	PERSOONLIJKHEIDSPSYCHOLOGIE
Verschaft algemene wetten en theorieën over samenlevingen, niet over individuen.	Onderzoekt de psychologische processen die mensen met elkaar gemeenschappelijk hebben en hen gevoelig maken voor sociale invloed.	Onderzoekt de kenmerken die maken dat individuen uniek zijn en van elkaar verschillen.

Kortom, we kunnen stellen dat de sociale psychologie zich beweegt in het gebied tussen de sociologie en persoonlijkheidspsychologie (zie tabel 1.1). De sociale psychologie en sociologie hebben beide belangstelling voor de manier waarop de situatie en de bredere maatschappelijke omstandigheden ons gedrag beïnvloeden. Sociaal psychologen richten zich echter meer op de psychologische gesteldheid van individuen die hen gevoelig maakt voor sociale invloeden. Terwijl de sociale psychologie en de persoonlijkheidspsychologie beide de nadruk leggen op de psychologie van het individu, heeft de sociale psychologie vooral als doel het analyseren en verklaren van psychologische processen die de meeste mensen in de wereld gemeen hebben en die hen gevoelig maken voor sociale invloeden.

## 1.2 De macht van de situatie

Stel dat je bij een wegrerestaurant stopt voor een kop koffie en een stukje taart. De serveerster komt je bestelling opnemen, maar je kunt maar niet beslissen welke taart je wilt. Terwijl je nadenkt, tikt de serveerster ongeduldig met haar pen op het notitieblok, rolt met haar ogen, kijkt je fronsend aan en snauwt ten slotte: ‘Zeg, ik heb niet de hele dag de tijd!’ Zoals de meeste mensen, denk je vast dat ze een naar of onsympathiek persoon is.

Maar stel, terwijl je twijfelt of je een klacht zult indienen bij haar manager, komt een vaste klant naar je toe en vertelt je dat de ‘kribbige’ serveerster een alleenstaande moeder is die de hele nacht wakker is gehouden door haar huilende jongste kind dat ziek was. Onderweg naar haar werk moest haar auto met pech naar de garage, terwijl ze geen idee heeft waar ze het geld voor de reparatie vandaan moet halen. Eindelijk bij het restaurant aangekomen, hoorde ze dat haar collega net ziek naar huis was gegaan zodat zij nu twee keer zoveel tafels moet bedienen. De kok blijft daardoor maar tegen haar schreeuwen omdat ze de bestellingen niet snel genoeg naar zijn zin opneemt. Op grond van al die informatie zou je kunnen concluderen dat ze niet per se een naar persoon is, maar een gewone vrouw die onder enorme druk staat.

Dit verhaaltje heeft enorme implicaties. De meeste mensen zullen, zonder belangrijke informatie over een situatie, iemands gedrag proberen te verklaren op grond van iemands persoonlijkheid. Ze concentreren zich op de vis en niet op het water waarin de vis zwemt. Het feit dat veel mensen zelden rekening houden met de situatie is van grote invloed op de manier waarop mensen met elkaar omgaan – zoals in het geval van de serveerster – en of ze sympathie

**Fundamentele attributiefout:** Neiging om de mate waarin iemands gedrag wordt veroorzaakt door de rol van persoonlijke eigenschappen en andere interne factoren te overschatten en de rol van externe, situationele factoren te onderschatten.

**Attributie:** Het toeschrijven van oorzaken aan het eigen of aan andermans gedrag en het daarmee voorzien van verklaringen.

hebben en verdraagzaamheid kunnen opbrengen voor een ander, of misschien juist ongeduldig en boos zijn.

De sociaal psycholoog die mensen ervan probeert te overtuigen dat hun gedrag grotendeels wordt bepaald door hun sociale omgeving, heeft het niet gemakkelijk: we hebben allemaal de neiging om het gedrag van mensen te verklaren in termen van hun persoonlijkheid. Deze neiging wordt de **fundamentele attributiefout** genoemd: de neiging om ons eigen en andermans gedrag volledig toe te schrijven aan persoonlijkheidstrekken en het effect van de sociale invloed en de acute situatie te onderschatten. We gaan je hier de basisprincipes van dit fenomeen uitleggen, want je zult die in dit boek steeds tegenkomen. Het inzicht dat menselijk gedrag zelden door hun persoonlijkheden wordt veroorzaakt, maar veelal door de situaties waarin ze zich bevinden, staat centraal in de sociale psychologie.

Als we gedrag op deze **attributieve** manier in termen van persoonlijkheid verklaren, kan ons dat een onterecht gevoel van veiligheid geven. Als we bijvoorbeeld wezinnig of bizar gedrag proberen te verklaren, zoals dat van zelfmoordterroristen die zichzelf opblazen of dat van de mensen in Jonestown, is het verleidelijk, en op een vreemde manier ook geruststellend, om de slachtoffers af te doen als gestoorde mensen. Dat geeft ons het gevoel dat zoiets ons nooit kan overkomen. Ironisch genoeg vergroot dit nu juist onze persoonlijke kwetsbaarheid voor mogelijk destructieve sociale invloeden, omdat ons bewustzijn van onze eigen ontvankelijkheid voor sociaalpsychologische processen daalt. Als we de macht van de situatie niet volledig doorgronden, hebben we bovendien de neiging om het probleem te vereenvoudigen en dat beperkt onze kennis over de oorzaken van een groot aantal menselijke gedragingen. Deze vereenvoudiging kan er onder meer toe leiden dat we, in situaties waarin individuen overdonderd worden door sociale krachten waartegen de meesten van ons niet zijn opgewassen, geneigd zijn het slachtoffer de schuld te geven, zoals het geval was met de tragedie in Jonestown.

Stel je een situatie voor waarin mensen gevraagd wordt een spel voor twee personen te spelen waarin elke speler een van de volgende twee strategieën moet kiezen: hij kan competitief spelen, zo veel mogelijk geld proberen te winnen en ervoor zorgen dat de tegenstander zo veel mogelijk verliest of hij kan coöperatief spelen en ernaar streven dat zowel hijzelf als de tegenstander wat geld wint. Hoe denk je dat je vrienden dit spel zouden aanpakken?

De meeste mensen hebben weinig moeite met het beantwoorden van deze vraag: we hebben allemaal wel een idee over de competitiedrang van onze vrienden. 'Nou,' zou je kunnen zeggen, 'ik weet zeker dat Marjolein, die een zakelijk en doortastend directeur is, dit spel competitiever zou spelen dan Anna, die een zachtmoedig, vrijgevig persoon is.' Maar hoe nauwkeurig is jouw voorspelling? Wordt het gedrag grotendeels bepaald door de achtergrond van de spelers of juist door de opzet van het spel? Met andere woorden: we denken aan de persoonlijkheid van onze vrienden en baseren daarop ons antwoord. Bij het formuleren van onze voorspellingen staan we meestal nauwelijks stil bij de aard van de sociale situatie.

Maar hoe precies zijn dergelijke voorspellingen? Moeten we misschien toch rekening houden met de sociale situatie? Om dat uit te vinden, voerden Lee Ross en zijn studenten, en Steven Samuels het volgende experiment uit (Lieberman, Samuels & Ross, 2004). Ze legden het spel uit aan onderzoeksassistenten en vroegen hen twee lijsten samen te stellen, een met studenten waarvan ze dachten dat deze voor de competitieve strategie zouden kiezen en een met studenten waarvan ze dachten dat zij voor de coöperatieve strategie zouden