Psychologie

**Construct** (Psychologie: Het gedrag en de psychische processen van een individu):

Iedereen neemt de dingen om zich heen anders waar

Iedereen begrijpt de dingen om zich heen anders

Iedereen legt de dingen om zich heen op een eigen manier uit (interpreteren)

Mensen zijn anders doordat iedereen een ander construct heeft.

Ze zeggen dat je pas goed kunt begrijpen hoe mensen worden beïnvloed door hun sociale omgeving als je weet hoe ze de sociale wereld waarnemen, begrijpen en interpreteren.

Voorbeeld: Studie resultaten zijn een voorbeeld van een psychologisch construct dat kort bij de empirie staat: Men kan zich vrij makkelijk een voorstelling maken van de wijze waarop studie resultaten voorgesteld kunnen worden. Velen zullen bij het constructie resultaten denken aan het gemiddelde cijfer op de examenvakken. Maar dit is zeker niet voor iedereen het geval.

**Fundamentele attributie fout**

Je ziet iemands gedrag

Je wilt een oorzaak vinden voor dat gedrag

Je hebt de keuze

De oorzaak zijn de eigenschappen van die persoon zelf

Of

De oorzaak komt doe externe factoren en ligt dus buiten die persoon

Als jij een fundamentele attributie fout maakt dan zoek je de oorzaak in de eigenschappen van de persoon zelf.

Je maakt hiermee de fout dat externe factoren te onderschatten (redeneren vanuit jezelf)

Voorbeeld:

Een voorbeeld van de fundamentele attributiefout is het televisieprogramma Temptation Island‘. De jongelui die daaraan meedoen, wonen een aantal dagen op een eiland, zónder partner maar mét mooie, jonge en beschikbare vrijgezellen van de andere kunnen.

**Sociale invloed**

Psychologie + Sociale invloed = Sociale Psychologie (Hoe wordt de individu beïnvloed door sociale factoren?)

Sociale invloed: Effecten van een groep of andere mensen op een individu.

Het effect dat de woorden, daden of alleen al de aanwezigheid van andere mensen hebben op onze gedachten, gevoelens, attitudes (houding) of gedrag.

Mensen kunnen anders gaan denken, zich anders gaan voelen, een andere houding aan gaan nemen en zich anders gaan gedragen.

Voorbeeld: Beïnvloed gedrag is roken om erbij te horen.

**Nabijheidseffect**

Letterlijke fysieke nabijheid en partnerkeuze. Hoe meer we mensen zien en met ze omgaan, hoe groter de kans dat ze onze vrienden worden.

Uit het oog uit het hart.

Voorbeeld: Vriendschappen die op school zijn gesloten. De personen waar je naast of mee in een groep hebt gezeten. Oftewel de personen tot wie de fysiek afstand erg klein was.

**Mere exposure effect**

Blootstelling aan.

Stimulus > Response

Hoe meer we worden blootgesteld aan een stimulus, hoe groter de kans is dat we er sympathie voor gaan opbrengen.

Het menselijk brein houdt van vertrouwde dingen. Hoe vaker mensen worden blootgesteld aan dezelfde stimulus (een prikkel). Des te eerder die prikkel als positief wordt gezien.

Als mensen en dus hun brein vaak dezelfde stimulus krijgen wordt het makkelijker voor het geheugen om die stimulus te verwerken. Liever makkelijk dan moeilijk. Positief ingesteld ten opzichte van die vertrouwde prikkel.

Voorbeeld: (Zakelijk) Een boodschap op het werk herhalen om iets voor elkaar te krijgen. (Persoonlijk) Je ziet steeds hetzelfde logo, raakt er vertrouwt mee en staat dus sneller positief ingesteld tegenover het merk.

**Investeringsmodel**

Tevredenheid relatie (Baten, Kosten, Vergelijkingsniveau)

Investering in de relatie

Kwaliteit van de alternatieven

Geeft samen het commitment en daarna de stabiliteit in een relatie.

Het commitment van een relatie is niet alleen afhankelijk van hun tevredenheid maar ook wat ze in de relatie is niet alleen afhankelijk van hun tevredenheid maar ook wat ze in de relatie hebben geïnvesteerd. En wat dus verloren gaat als deze wordt beëindigd.

Voorbeeld: (Persoonlijk) Ik heb 10 jaar voor onze kinderen gezorgd en geen carrière kunnen opbouwen. Dit is een investering (opoffering) voor de relatie.

**Heuristieken**

Heuristieken zijn regels die je brein toepast als filter. Er zijn simpelweg teveel keuzes die op een dag gemaakt moeten worden om over alles rationeel na te denken.

* Beschikbaarheidsheuristiek: Onze beslissing of oordeel hangt af van het gemak waarmee voorbeelden in onze gedachten opkomen. Wanneer we een beslissing proberen te nemen of over iets proberen te oordelen, kunnen we snel een aantal relevante voorbeelden herinneren. Hoe makkelijker voorbeelden in ons opkomen, hoe vaker we denken dat iets voorkomt.
* Representativiteitsheuristiek: We vergelijken de huidige situatie met het meest representatieve prototype dat in ons opkomt. We vergelijken met associaties die we hebben, we brengen dus dingen met elkaar in verband.

Bijvoorbeeld: Wanneer we proberen te beslissen of iemand betrouwbaar is, vergelijken we het uiterlijk van de persoon met voorbeelden die we paraat hebben. Zijn er mensen die er toevallig ook zo uit ziet en betrouwbaar is? Vergelijken nieuwe beeld met bekende eigen wereld.

* Anker- en correctieheuristiek: We starten met een getal of waarde in ons hoofd, dat is ons Anker.

Voorbeeld: 17 euro

**Priming**

schema’s en scripts, welke moeten gekozen worden door automatische piloot? Gereedschapskoffer met schema’s en scripts erin.

Toegankelijk en toepasselijk

Priming is dus het proces dat je brein helpt om snel een gereedschap (een schema) uit de kist te pakken. En met dat schema kun je dus weer nieuwe situaties begrijpen.

**Schema’s en scripts**

Automatische manier van denken: Schema’s en scripts.

Schema: een soort van eigen bril waardoor je naar de sociale wereld kijkt. Een standaard mentale inrichting van jouw brein.

Situatie > Denken > Emoties > Gedrag

Script: Is een schema maar dan echt voor een specifieke gebeurtenis. Het is een stukje van een groter schema.

Voorbeeld: Dingen die je kan zeggen als je iemand groet.

**Self fulfilling prophecy**

De zichzelf vervullende voorspelling.

Je krijgt wat je denkt en verwacht, zit tussen de oren.

Je hebt een bepaald beeld bij een situatie en je verwachting is dat het opnieuw zal gebeuren zoals je in je hoofd had. En je zult zien dat je gelijk krijgt.

Kan in iemands voordeel of nadeel werken. Positieve gedachten kunnen je gedrag versterken en negatieve gedachten kunnen je gedrag afremmen of belemmeren.

Voorbeeld: Je verwachting over hoe iemand anders is. Die verwachting beïnvloedt de manier waarop jij je tegenover die ander gaat gedragen. Daardoor gaat die persoon zich zo gedragen als er door jou met hem/haar wordt omgegaan. En jouw verwachting komt dus uit.

**Coderen en decoderen van gedrag**

Sociale perceptie: De manier waarop we ons een indruk vormen van en conclusies trekken over andere mensen.

Coderen: Versturen van informatie

Decoderen: Informatie die je krijgt interpreteren en probeert er binnen wat jij weet er wat van te maken.

Voorbeeld: Mondkapje

**Eerste indrukken**

Thin slicing: betekenisvolle conclusies trekken over iemands persoonlijkheid op grond van extreem kortdurende uitingen van diens gedrag.

Primacy effect: wat we het eerst over iemand te weten komen, kleurt de manier waarop we erop volgende informatie opvatten.

Belief perseverance: het vasthouden aan onze eerste conclusies zelfs als nieuwe informatie het tegendeel bewijst.

**Attributie**

Het proces waarmee mensen conclusies trekken over hoe andere zijn en waarom deze andere zich gedragen zoals zij zich gedragen.

Informatie over

* Consensus: de enige
* Onderscheidend vermogen: ook met andere
* Consistentie: op verschillende plekken en tijd

Interne attributie

Je pakt het kenmerk van een persoon en probeert hiermee het gedrag van de persoon te verklaren.

Externe attributie

Je doet een gevolgtrekking op basis van een kenmerk van de omgeving van een persoon.

Covariatiemodel

Veronderstelt dat mensen bij bewuste attributie nadenken over verschillende instanties van dat gedrag (op verschillende momenten, in verschillende situaties)

De theorie die stelt dat om een attributie te kunnen maken over de oorzaak van iemands gedrag, er systematisch wordt gekeken naar het patroon tussen de aan- en afwezigheid van mogelijke causale factoren en het wel of niet optreden van gedrag (onderzoeken van het gedrag op meerdere momenten en in meerdere situaties)

**Cognitieve dissonantie**

Cognitie: uitkomst van het proces waarmee mensen informatie opnemen en verwerken (waarnemen, geheugen, bewustzijn, redeneren).

Wanneer het proces van informatie verzamelen je een onaangenaam gevoel geeft.

Twee cognities die tegen elkaar botsen, voorbeeld: je weet dat roken slecht is voor je gezondheid maar het geeft je wel een fijn gevoel.

Bij een cognitieve dissonantie kan iemand met een positief zelfbeeld drie dingen doen:

1. Gedrag aanpassen
2. Zwakt het af
3. Wordt juist gestimuleerd

Zelfbevestiging: Misschien heb ik wel ongelijk maar mijn moeder vind me lief dus het zal allemaal wel meevallen met dat zelfbeeld van mij en gaat dus door.

**Beslissingen rechtvaardigen**

Wat we ook doen over het algemeen zijn we positief over onze beslissingen omdat we er ook heel veel tijd en moeite in stoppen om die beslissing te maken.

Externe rechtvaardiging

Een grote beloning of grote straf

Voorbeeld: Studie > wel studeren, het halen > niet studeren, niet halen

Interne rechtvaardiging

Als er bijna geen beloning is ga je zelf iets zoeken

Voorbeeld: Ik word slimmer van studeren

Voor iedere keer dat ze het goed doen: beloning

Voor iedere keer dat ze het fout doen: boete

Sneller aanpassen met externe rechtvaardiging, maar voor korte termijn. Is geen enkele reden om je gedrag aan te passen wanneer de beloning/boete voorbij is.

Ben je geneigd om dan een interne rechtvaardiging te maken (zelfoverreding). Door beloning gedrag aanpassen want dat krijg ik die beloning weer.

Postdecision dissonance

Je doet er alles aan om het door jouw gekozen alternatief in een positief daglicht te stellen en dat doe je door positieve kenmerken van het alternatief in je hoofd te benadrukken en de negatieve kenmerken van het niet gekozen alternatief te benadrukken.

**Zelfverificatietheorie**

Zelfbeeld in stand houden is sterker dan het hebben van een positief zelfbeeld. Niet ieder zelfbeeld is automatisch positief.

Onze behoefte om ons zelfbeeld in stand te houden is sterker dan de behoefte om een positief zelfbeeld te hebben.

Negatief zelfbeeld > compliment geven > reactie: volgens theorie de kans groot is dat ze het compliment niet accepteren. Twee redenen: eigen negatieve zelfbeeld wordt niet bevestigd en bang om de ander teleur te stellen, wordt als gênant ervaren.

**Sociale vergelijkingstheorie**

Het idee dat we over onze eigen vaardigheden en attitudes leren door onszelf te vergelijken met andere mensen.

Wanneer

Wanneer er geen objectieve standaard hebben waarmee we ons kunnen vergelijken (doneren aan een goed doel, vergelijken met andere)

Ook vergelijken wanneer we onzeker zijn over onszelf.

Met wie

Opwaartse sociale vergelijking: Vergelijken met iemand die iets beter, mooier kan. Voordeel: motiveren zelfde niveau te halen. Voorbeeld: Iemand die een 8 haalt, kijken hoe die dat doet en motiveren om hetzelfde te doen. Niveau met wie je je vergelijkt niet te hoog is. Kan demotiverend worden.

Neerwaartse sociale vergelijking: Om je ego op te boosten. Iemand zoeken die minder presteert. Ik zet een prestatie neer die beter is dan iemand anders.

**Zelfbewustzijn theorie en zelfperceptie theorie**

Zelfconcept: kennis over wie we zijn.

Zelf: vier functies

1. Zelfkennis: hoe begrijpen we wie we zijn en ordenen we de informatie daarover.

Introspectie: zelfbewustzijnstheorie en verklaring door zelfobservatie: zelfperceptietheorie.

Zelfbewustzijnstheorie: Normen en waarden van jezelf. Het idee dat wanneer mensen hun aandacht op zichzelf richten, ze hun gedrag evalueren en het vergelijken met hun innerlijke normen en waarden. Zelfperceptietheorie: Andersom denken. Situatie waarin er geen eerdere houding of gevoel was t.o.v. een onderwerp, vanwege gebrek aan ervaring op dat gebied. Je gaat dan kijken naar hoe je je gedraagt of voelt in die situatie. (weerspiegelt dat hoe ik me echt voel? Of komt het puur door de situatie dat ik me zo voel?). Dan trek je je conclusie. Je weet iets niet en vervolgens ga je kijken hoe je gedraagt. Verklaring zoeken.

1. Zelfcontrole: plannen en beslissen
2. Impressiemanagement: presenteer jezelf en indruk
3. Zelfvertrouwen: positief zelfbeeld

**Tweefactorentheorie en misattributie van arousal**

Welke soorten emotie mogen ‘gebruikt’ worden in de tweefactorentheorie van emotie? Alle soorten mits.

Hoe werkt de tweefactorentheorie van emotie? Begrijpen van emotionele toestanden doe je door twee stappen te doorlopen: Stap 1 = Je ervaart arousal (fysiologische opwinding). Stap 2 = Je zoekt een passende verklaring voor die fysiologische opwinding.

Het idee dat:

Emotionele ervaring het resultaat is van een zelfperceptieproces dat uit twee stappen bestaat en waarbij mensen dus eerst een fysiologische opwinding ervaren en daar dan een geschikte verklaring voor zoeken.

Misattributie van opwinding

Mensen maken soms fouten bij hetgeen hen opwinding bezorgt. Verkeerde afleiding (deductie).

Voorbeeld: huren kano met een vriendin, ze zal nog nooit in een kano hebben gezeten en zal de spanning hiervan met jou associëren. Je werkt hiermee aantrekkingskracht op.

**De componenten van een attitude**

Attitude is een evaluatie van een attitude object (mens/voorwerp/idee).

Voor sociale psychologen zijn attitudes meer dan slechts een houding. Het zijn psychologische constructen, mentaal en emotioneel. Het is iets in ons hoofd. Het is niet iets tastbaars of observeerbaars.

Tripartitiemodel:

Affect: Gevoel. Op affect gebaseerde attitude.

Beliefs: Gedachten/opvattingen. Op cognitie gebasseerde attitude.

Behaviour: Gedrag/handelen. Op gebaseerde attitude: zelfperceptietheorie.

1. Een affectieve component: emotionele reactie op attitudeobject: Voelen.
2. Een cognitieve component: onze gedachten en opvattingen op attitudeobject: Weten
3. Een gedragsmatige component: handelingen of gedrag op attitudeobject: Doen

**Klassieke en operante conditionering**

Hoe ontstaat een op affect gebaseerde attitude?

Uit de waarden die bij iemand horen. Uit een sensorische reactie (voorkeur voor een smaak of schoonheid/kunst). Of

Conditionering

* Klassieke conditionering: leerproces dat onbewust en automatisch gebeurt. Invloed van je omgeving en hier komt een bepaald gedrag uit. Heeft te maken met associatie. Voorbeeld: Kat (neutraal) > emotionele respons schreeuwende vader > Nare gevoelens schrikreactie. Wanneer de emotionele respons weggaat blijft het in het geheugen zitten. Associatie.
* Operante conditionering: een gedrag tegenover attitude object > positieve bekrachtiging > positieve attitude tegenover een attitude object. Voorbeeld: lieve zachtaardige kat > moeder: lieve kat > katten zijn leuke dieren denkt het meisje. (affectieve component)

Voorbeeld: waterval > associatie doortrekken, handen wassen, plassen. Klassieke conditionering dus mensen moeten dan vaak plassen.

**Elabortion likelihood model**

Attitude verandering: Sociale invloed. Attitude: wat je voelt, wat je gedachten/opvattingen zijn, hoe je erbij handelt of je gedraagt.

Persuasieve communicatie: je wilt een ander overtuigen van jouw boodschap. Je wilt dus persuasief zijn, echt overtuigen. Je wilt een attitudeverandering bij die ander voor elkaar krijgen.

2 routes van informatieverwerking

* Kracht van de inhoud: argumenten
* Overige factoren: de aantrekkelijkheid en de vormgeving van de boodschap

Elaboration likelihood model: Uiterlijk waarschijnlijkheid model

Theorie over 2 routes van informatieverwerking die tot attitudeverandering kunnen leiden: de centrale en de perifere route. En de gevolgen van de genomen route voor de attitudeverandering. Elaboratie betekent verwerking.

Model:

Booodschap: heeft publiek motivatie om de boodschap te verwerken

Verwerken: heeft de persoon de capaciteit om de boodschap te verwerken (tijd etc)

Als het niks interesseert voor het publiek volgt het de perifere route.

Reclamemakers kiezen bewust.

**Conformisme**

Verandering in iemands gedrag als gevolg van reële of ingebeelde invloed van andere mensen. Die keuze = conformisme.

Voorbeeld: Rijd een oud omaatje voor je, gaat voor je aan de kant. Voor je remt een auto vanwege een flitser. Jij maakt de keuze om van associale rijder je toch te gedragen en remt af. Kan komen door de andere mensen: jij denkt waarom remmen ze dus ik rem ook of omdat je anders een boete krijgt.

Conformeer je dan omdat je dit wil?

Innerlijke acceptatie: je conformeert je omdat je denkt wat je doet juist is. Dus remmen en erna ook snelheid houden.

Openlijke volgzaamheid: remmen voor flitspaal, daarna weer hard optrekken. Je conformeert je omdat het moet niet omdat je noodzakelijkers wijs gelooft dat het gedrag wat je vertoond goed is.

**Informationele sociale invloed**

De invloed van andere mensen die ervoor zorgt dat wij ons conformeren, omdat we de anderen als bron van informatie gebruiken. Omdat wij denken dat de manier waarop zij een onduidelijke situatie interpreteren juister is dan onze eigen manier en ons dus zal helpen een geschikte strategie te bepalen. We doen dit voornamelijk in situaties die voor ons onduidelijk zijn.

**Normatieve sociale invloed**

Definitie: wij conformeren ons aan de sociale normen van een groep omdat we aardig gevonden en geaccepteerd willen worden.

Als je niet conformeert?

De groep probeert je te “redden” of dwingen

Uiteindelijk ben je geen deel meer van de groep.

**Sociale impacttheorie**

Definitie: het idee dat aanpassing aan sociale invloed afhankelijk is van belangrijkheid groep, nabijheid groep en groepsgroote.

3 variabelen:

1. Hoe belangrijk is de groep voor je?
2. Hoe groot is de afstand tussen jou en de groep tijden de poging om je te beinvloeden (fysiek of in tijd)
3. Aantal: hoeveel mensen zitten er in de groep

Het effect van het aantal mensen stijgt tot de 4 of 5 mensen. Dan maakt het niet meer uit of de groep groter is of niet.

Minderheidsinvloed: situatie waarin een minderheid van de groepsleden het gedrag of de opvattingen van de meerderheid beïnvloedt. (consistent gedrag)

**Sociale rollen**

Groep zijn 2 of meer mensen met een relatie tot elkaar. Bv. Klasgenoten

Mensen in een groep kunnen taken hebben.

Definitie:

sociale rollen in de groep,  
Een gedeelde verwachting in een groep over hoe de mensen in die groep zich zouden moeten gedragen.

Als de verwachting helder is word goed gepresteerd.   
Er kan ook te zeer in een sociale rol getreden worden dit kan als gevolg hebben dat er een verlies is van persoonlijke identiteit en persoonlijkheid.

Experiment van Zimbardo

Experiment met studenten in de gevangenis (dus niet echt)

Gevangenis groep en bewakersgroep

Na een tijd kwamen de deelnemers in hun rol

Gevangen = onderdanig

Bewaker = macht misbruik

Experiment vroegtijdig gestopt want er waren mens onterende omstandigheden.

Na 2 vd 6 weken uitvoeren van dit experiment heeft dramatische gevolgen ook al waren het goed functionerende studenten. Dit laat de kracht van de sociale situatie zien.

**Sociale facilitatie / social loafing**

Sta je in de schijnwerper of val je niet echt op?

In een groep ben je dan bang voor een oordeel van de groep?  
Gedraag je je anders?

Moet je alert zijn?

Kun je je wel concentreren?   
Maakt het iets uit of je iets makkelijks of iets moeilijks moet doen?

Wat als de aanwezigheid van anderen bij jou tot opwinding leidt?

Sociale facilitatie:  
aanwezigheid van andere > individuele inspanning kunnen worden beoordeeld > alertheid,

evaluatieangst, afleidingsconflict > betere prestaties bij eenvoudige taken

Arousal>

Belemmering bij complexe taken.

Alertheid = misschien moet ik wel reageren

Evaluatieangst = hoe zouden de anderen over mij denken?

Afleidingsconflict = kan ik me wel concentreren?

voorbeeld: jogger loopt langs groep mensen en loopt net iets harder dit kan want makkelijke taak.

Iemand probeert een nog onbekend muziekstuk te spelen voor publiek. Dit gaat slechter want moeilijke taak.

Social loafing:

Individuele inspanningen kunnen niet worden beoordeeld > geen evaluatieangst >

Belemmerde prestaties bij eenvoudige taak

Ontspanning>

Betere prestaties bij complexe taken

“Het is de kunst om op je dooie gemak keihard te werken.

**Groupthink**

Nemen meer mensen betere beslissingen dan 1 individu?   
Ja, als groepsbelang telt.

onafhankelijke meningen gegeven worden.

Gebruik maken van expert in de groep

Tenzij….

Procesverlies

Groepsdenken = when all think alike no one is thinking.

Aanleidingen van groepsdenken

De groep is uiterst hecht: de groep geniet aanzien en is aantrekkelijk, en mensen willen er graag bij horen.

Groepsisolatie: de groep is geïsoleerd en komt niet in aanraking met andere standpunten.

Een sturende leider: de leider beheerst de discussie en maakt zijn of haar wensen kenbaar.   
hoge mate van stress: de leden hebben het gevoel dat de groep wordt bedreigd.  
Slechte besluitvormingsprocedure:

Geen standaard methodes om afwijkende standpunten te overwegen.

Hoe merk je dat je te maken hebt met groepsdenken?

Illusie van onkwetsbaarheid: de groep heeft het gevoeld dat zij onoverwinnelijk is en niets fout kan doen.   
Geloof in de morele juistheid van de denkbeelden van de groep: “god staat aan onze kant”

Stereotiepe opvattingen over buitenstaanders: naar afwijkende meningen wordt op een simplistische, stereotiepe manier gekeken.   
Zelfcensuur: Mensen besluiten zelf om geen afwijkende standpunten naar buiten te brengen om de boel niet aan het wankelen te brengen.

Directe druk op dissidenten om zich te conformeren: als mensen wel een afwijkende mening uiten worden ze door andere onder druk gezet om zich aan de meerderheid te conformeren.

Illusie van eensgezindheid: er wordt een illusie gecreëerd dat iedereen het met elkaar eens is. Bijvoorbeeld door de mensen van wie men weet dat ze een andere mening hebben niet aan het woord te laten.

Wat is het negatieve gevolg van groepsdenken:  
gebrekkige besluitvorming.  
incompleet overzicht van alternatieven

Er wordt niet stilgestaan bij risico’s van het geprefereerde alternatief

Gebrekkige informatie verzameling

Afwezigheid van noodscenario’s  
  
**In-group en Out-Group**

Definitie

In-Group: de groep waar degene die hem als zodanig, typeert zelf lid van is.

Out-Group: de groep waar degene die hem als zodanig typeert, zelf geen lid van is.

Binnen groepen kunnen kleinere in-groupen en Out-groupen zijn. Bv. Studenten van fontys = In-Group. Studenten van Avans = Out-Group.

Klas A binnen fontys is In-Group.

Klas B binnen fontys is Out-Group.

Us vs Them

**Prosociaal gedrag en Altruïsme**

Help iemand zonder dat je iets terugkrijgt.

Prosociaal gedrag Definitie: elke handeling die is gericht op het welzijn of welbevinden van een anderen (eigen of andermans belang)

Altruïsme definitie: Het verrichten van een handeling ten gunste van een ander zonder daar zelf enig belang of voordeel bij te hebben (andermans belang)

3 fundamentele motieven prosociaal gedrag:

1. Helpen is een instinctieve reactie om mensen te helpen die genetisch dicht bij ons staan. (evolutionaire psychologie0
2. De baten van het helpen van anderen wegen op tegen de kosten, (sociale uitwisselingstheorie)
3. In sommige omstandigheden leiden sterke gevoelens van empathie voor een ander tot onbaatzuchtig gedrag (empathie-altruïsme hypothese)

**Bystander effect**

Prosociaal gedrag niet alleen op jezelf gericht maar ook op dat van andere.

Determinanten: Persoonlijkheid, sekse, effect van media, waar woon je, cultuur en omstander effect.

Steekpartij van 35 minuten 38 mensen hadden gekeken maar niemand greep in. Hoe groter de groep hoe kleiner de kans dat iemand helpt.

Waarom?  
De omstander ziet dat andere niet ingrijpen en denkt dit is dus niet nodig,

De omstander denkt dat andere mensen al hebben ingegrepen.   
de omstander verwacht dat andere mensen beter instaat zijn om in te grijpen.

De omstander is bang zelf gewond te raken.

De omstander voelt zich anoniem binnen de groep van omstanders hulp bieden of het alarmnummer bellen neemt deze anonimiteit weg en kan achteraf tot kritiek leiden. Waarom heb je niet meer gedaan?   
de omstander is bang om zichzelf voor schut te zetten of achteraf kritiek te krijgen omdat de reddingspoging mislukt is.

In een noodsituatie is het door de stress moeilijk weldoordachter beslissingen te nemen.   
Iemand kan besluiten dat het belangrijker is om op werk te komen of dat deze geen vieze kleren mag krijgen.   
De omstander ziet situatie als niet gevaarlijk gebeurt vaak bij haast.

Omstander is bang en wil de situatie negeren en snel vergeten.  
De omstander is bang dat juist ingrijpen extra problemen met zich meebrengt.

Noodgeval stappenplan

1. Opmerken
2. Als noodgeval interpreteren
3. Verantwoordelijkheid nemen
4. Weten hoe je moet helpen
5. Besluit implementeren

Interventie en hulp aanbieden

Anders geen interventie of hulp aanbieden.

**Sociaal-cognitieve leertheorie**

Definitie: het idee dat we sociaal gedrag zoals agressie of altruïsme aanleren door anderen te observeren en te imiteren en door cognitieve processen zoals plannen, verwachtingen en overtuigingen. (observationeel leren)

Bobo-dollexperiement van Bandura laat dit zien.

**Vijandige en instrumentele agressie**

Sub assertief > asserties > agressief

Sub assertief: belang van anderen is hoger dan die van zichzelf

Assertief: Denkt aan belangen van anderen maar ook aan die van zichzelf (win win situatie)

Agressief: Alleen eigen belang probeert de ander te beïnvloeden of te overheersen.

Agressie is een doelbewust gedrag dat erop gericht is een ander te kwetsen of pijn te doen. Dit kan fysiek of verbaal.

Uitingsvormen: slaan, schoppen, schelden, discrimineren, manipuleren enzovoort.

Instrumentele agressie: heeft het veroveren van een object als doel.

Vijandige agressie: heeft als doel om een ander te treffen. Het gaat om de tegenstander.

**Frustatie agressie theorie**Door frustraties nemen kansen op agressie toe.

Relatieve deprivatie > Frustratie > Agressie

Deze hoeven elkaar niet op te volgen. Er kan ook een andere weg gevolgd worden.

Relatieve deprivatie: waarneming dat jij (of jouw groep)

* Minder hebt dan je verdient
* Minder hebt dan je hebt verwacht
* Minder hebt dan mensen in vergelijkbare posities

**Vooroordelen, stereotypering, discriminatie**

Vooroordeel: vijandige of negatieve attitudes tegenover een onderscheidbare groep mensen, puur gebaseerd op hun lidmaatschap van die groep.

Stereotypering: generalisatie over een groep mensen waarin vrijwel alle leden van de groep identieke kenmerken krijgen toebedeeld, ongeacht de daadwerkelijke verschillen tussen de leden.   
  
Discriminatie: ongerechtvaardigde, negatieve en of schadelijke actie die gericht is tegen de leden van een groep puur omdat zij lid zijn van de groep.

3 componenten:

1. Cognitieve component verwijst naar de overtuiging die iemand over een etnische groep heeft (stereotype)

2. De affectieve naar de emoties die de overtuiging opwerkt  
 (vooroordeel)

1. Terwijl de gedragsmatige component iets vertelt over hoe iemand zich daadwerkelijk naar zijn overtuigingen gedraagt.

(discriminatie)

3 aspecten sociale leven die vooroordelen veroorzaken

1. Aan en afleren
2. Manier van conformeren: normatieve regels
3. Manier waarop we denken: Sociale cognitie (schema’s makkelijker denken)

**Contacthypothese**

Ookal ben je in contact met een groep waar je vooroordelen over hebt blijven de vooroordelen bestaan dit komt door hoe de mens in elkaar steekt

Gelijkwaardig contact tussen de twee groepen, beiden groepen moeten gezamenlijk doel nastreven.

Contacthypothese: veronderstelling dat vooroordelen afnemen als er sprake is van gelijkwaardig contacttussen groepen, waarbij beide groepen gemeenschappelijke belangen en hetzelfde doel hebben.   
Inmiddels durven de geleerde dit een theorie te noemen ipv hypothese.

Iets specifieker: wederzijdse afhankelijkheid, gemeenschappelijk doel, Gelijkwaardige status, informeel en interpersoonlijk contact (1 op 1 contact), verschillende contacten, sociale gelijkheidsnormen.