

# SOCIALE PSYCHOLOGIE

Hoorcollege 2

*Groepsnormen: de groep als richtsnoer voor  
het individu (2)*

# Herhaling vorige les

- Een korte quiz

# Vragen?

## 2.1.2. Normen die binnen de groep zelf ontstaan

- Enkele toepassingen
  - Veldexperiment: zuinig omgaan met energie
    - Verspreiden van flyers waarin verwezen werd naar:
      - De zorg voor het milieu
      - Het belang voor de samenleving
      - De eigen portemonnee
      - De meeste inwoners doen al aan energiebesparing

Wie bespaart het meest?

## 2.1.2. Normen die binnen de groep zelf ontstaan

- Enkele toepassingen

- Normen die ontstaan binnen een klasgroep

- Hoe zou ik als docent met deze 'tips' ervoor kunnen zorgen dat studenten vroeger hun taken indienen?

## 2.2. Impact van een groepsnorm op het individu

- Groepsnormen hebben geen vrijblijvend karakter
- Ze bevatten een appel om er terdege rekening mee te houden.
  - Hoe dit kan wordt uitgelegd in de volgende paragrafen

## 2.2. Impact van een groepsnorm op het individu

- We onderscheiden drie verschillende niveau's:
  - Conformereren aan een groepsnorm
  - Inwilligen van een verzoek
  - Gehoorzamen aan een bevel

## 2.2.1. Automatische sociale invloed

- We hebben de neiging om elkaar automatisch te imiteren.
  - Voorbeelden:
    - Oversteken bij roodlicht
    - Het kameleoneffect



## 2.2.2. Conformeren aan een groepsnorm

- Conformeren tegen beter in
- Klassiek experiment van Solomon Asch (conformiteitsexperiment – eenduidige beoordelings situatie)
- <https://www.youtube.com/watch?v=TYIh4MkcfJA>
  - Beschrijf het experiment
  - Resultaten?
  - Wat kan je hieruit besluiten?

## 2.2.2. Conformeren aan een groepsnorm

- **Resultaten**

- 76.4 % van de deelnemers confirmeerde minstens één keer
- 37.4% liet zich minstens zes keer beïnvloeden
- 36% van alle antwoorden was fout

## 2.2.2. Conformeren aan een groepsnorm

- Twee soorten conformisme
  - Redenen om akkoord te gaan: **informatieve sociale beïnvloeding**
  - Druk om toe te geven : **normatieve sociale beïnvloeding**
- Nog een voorbeeld:
  - <https://www.youtube.com/watch?v=FTq-nLy7Bfs>
  - Normatieve of informatieve sociale beïnvloeding?
- Conformeren of niet: te zien in de hersenactiviteit.

# Vragen?

## 2.2.2. Conformeren aan een groepsnorm

Welke factoren hebben een invloed op de mate van conformisme?

## 2.2.2. Conformeren aan een groepsnorm

- Inwerkende factoren
  - Kenmerken van de groep
    - Grootte van de groep – maar met een soort plafondeffect
    - Unanimititeit
    - Groepscohesie

## 2.2.2. Conformeren aan een groepsnorm

- Inwerkende factoren
  - Kenmerken van de groep – experiment unanimitiet
    - 15 visuele taken
    - 15 opinietaken
    - 3 condities:
      - 4 rolspeleers gaven een unaniem verkeerd antwoord
      - 1 rolspeleer geeft een correct antwoord
      - 1 rolspeleer geeft een extreem afwijkend antwoord

## 2.2.2. Conformeren aan een groepsnorm

- Inwerkende factoren
  - Kenmerken van de groep – experiment unanimitiet
  - Resultaten – hoe interpreteren?

	Antwoord van de afwijkende rolspeleer		
	Unaniem verkeerd	Correct antwoord	Extreem afwijkend
Visuele taak	0.71	0.23	0.39
Opinietaak	2.36	1.22	1.97



## 2.2.2. Conformeren aan een groepsnorm

- Kenmerken van de situatie
  - Ambigüiteit van de situatie
  - Moet men zijn mening publiek maken of niet
  - Thema

## 2.2.2. Conformeren aan een groepsnorm

- Kenmerken van de situatie
  - Focustheorie van het normatieve gedrag
    - Verschil in de voorgeschreven en de feitelijke norm (injunctieve norm en descriptieve norm)
    - Voorbeelden:
      - Betalen van belastingen
      - Spotje over het zorgzamer omgaan met het milieu
      - Bord met “verboden fietsen te plaatsen”

## 2.2.2. Conformeren aan een groepsnorm

- Kenmerken van de situatie

- Focustheorie van het normatieve gedrag

- Gedrag vooral beïnvloed door de norm die het sterkst aanwezig is

- Experiment met al dan niet opgeruimde garage

- Conditie 1: parkeergarage is netjes + rolspeeler gooit verpakking weg
      - Conditie 2: parkeergarage is vuil + rolspeeler gooit verpakking weg
      - Conditie 3: parkeergarage is netjes + rolspeeler raapt verpakking op
      - Conditie 4: parkeergarage is vuil + rolspeeler raapt verpakking op.

## 2.2.2. Conformeren aan een groepsnorm

- **Kenmerken van de cultuur**
  - Culturele achtergrond: in collectief gerichte culturen is er meer conformisme
  - In Amerikaanse samenleving sinds de jaren '50 een daling van de mate van conformisme merkbaar.

## 2.2.2. Conformeren aan een groepsnorm

- Uitsmijter: nog een voorbeeld:
  - <https://www.youtube.com/watch?v=o8BkzvP19v4>

## 2.2.2. Conformeren aan een groepsnorm

- **Minderheidsinvloed**
  - Ook ik experiment van Asch conformeerde niet alle deelnemers.
  - Voorbeelden in de geschiedenis dat ook minderheden de groepsnorm kunnen doen veranderen.

## 2.2.2. Conformeren aan een groepsnorm

- **Minderheidsinvloed**
  - Moscovici: Belang van de gedragsstijl
    - Belang van een consistente boodschap
      - Experiment met blauwe kaarten
    - Belang van inzet
    - Belang van autonomie

# Vragen?



## 2.2.3. Inwilligen van een verzoek

- **De voet tussen de deur techniek**
  - Eerst een klein verzoek en dan de eigenlijke vraag
  - Verband met de **cognitieve dissonantie theorie** (zie later)
- **Voorbeeld: experiment bij huisvrouwen**
  - Eerste vraag: telefonische informatie over huishoudzeep
  - Tweede vraag: mag een onderzoeksteam van 5 personen twee uur aan huis komen
  - Resultaat:
    - Indien initieel verzoek: 53% gaat in op de uiteindelijke vraag
    - Controle groep: 22% gaat in op de uiteindelijke vraag

## 2.2.3. Inwilligen van een verzoek

- **De voet tussen de deur techniek**
  - Mogelijke verklaring via de **zelfperceptietheorie** ( zie later)
    - norm om consistent met zichzelf te zijn.
  - Toepassing in de politiek:
    - Escalatie van de jodenvervolging
    - Waarom zo weinig protest?
  - Techniek werkt niet altijd. Beïnvloedende factoren:
    - Initieel verzoek is onbeduidend
    - Tijd tussen de beide verzoeken
    - Wijzen op het behulpzaam karakter

## 2.2.3. Inwilligen van een verzoek

- **De deur in het gezicht techniek**
  - Eerst een extreem verzoek, dan de eigenlijke vraag
  - **Experiment begeleiden van delinquenten**
    - Direct eigenlijk verzoek: 16,7% stemt in
    - Eerst zeer omvangrijk verzoek en dan eigenlijk verzoek: 50% stemt in
  - Belang van de **wederkerigheidsnorm**

# Vragen?

# Samenvatting

- Wat is informatieve en normatieve sociale beïnvloeding? Geef telkens een eigen voorbeeld.
- Bespreek het experiment van Sherif met het autokinetische effect (opzet, resultaten, conclusie)
- Bespreek het experiment van Solomon Asch met de visuele waarnemingsproef (opzet, resultaten, conclusie)
- Welke factoren hebben een invloed op de mate van conformisme?
  - Kenmerken van de groep
  - Kenmerken van de situatie
  - Kenmerken van de cultuur

# Samenvatting

- Wat is het onderscheid tussen een injunctieve norm en een descriptieve norm. Geef telkens een eigen voorbeeld.
- Welke invloed kan een minderheid hebben op het veranderen van een groepsnorm? Wat zijn hiervoor de voorwaarden?
- Welke technieken zijn er om iemand een verzoek te laten inwilligen?
  - Leg uit en geef telkens een eigen voorbeeld

# Vorbereiding voor volgende les

- Maak een begrippenlijst
  - Noteer de belangrijkste begrippen en hun omschrijving die we deze les gezien hebben.
- Beantwoord de samenvattende vragen van hoofdstuk 2