



UvA-DARE (Digital Academic Repository)

De cognitieve benadering in de sociale psychologie

de Vries, N.K.; van der Pligt, J.

Publication date
1991

Published in
Cognitieve sociale psychologie

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):

de Vries, N. K., & van der Pligt, J. (1991). De cognitieve benadering in de sociale psychologie. In N. K. de Vries, & J. van der Pligt (Eds.), *Cognitieve sociale psychologie* (pp. 14-34). Boom.

General rights

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

Disclaimer/Complaints regulations

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please Ask the Library: <https://uba.uva.nl/en/contact>, or a letter to: Library of the University of Amsterdam, Secretariat, Singel 425, 1012 WP Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.



A078277353
NCC/IBL AANVRAAGBON

KOPIE MONOGRAFIE EGB

(17)
12-04-2005

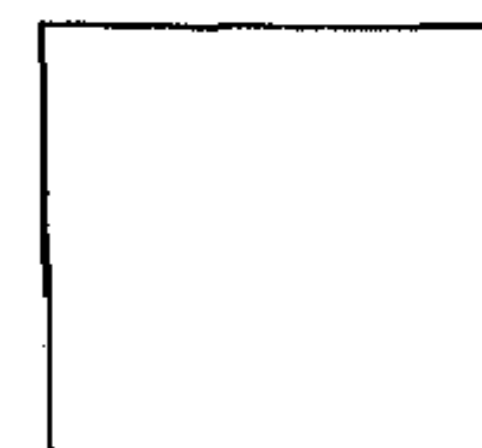
Datum indienen : 10-04-2005 11:16 5493-1 Clearing House
Datum plaatsen : 12-04-2005 09:42
Aanvrager : 0004/9998
Aanvraagident :
Aanvragerident : 0004/9999
Eindgebruiker : 041631433

Telefoonnummer : 050-3635057
Cooperatiecode : R

Leverwijze : Elektronisch
Fax :
Ftp :
E-Mail : m.s.van.delden@rug.nl
Ariel :

Plaatscode : 233254382 ; CBa 301 c032 ; ;

- | | |
|----------------------------|--------------------------------|
| (1) [] Origineel gestuurd | (6) [] Niet beschikbaar |
| (2) [] Copie gestuurd | (7) [] Uitgeleend |
| (3) [] Overige | (8) [] Wordt niet uitgeleend |
| (4) [] Nog niet aanwezig | (9) [] Bibliografisch onjuist |
| (5) [] Niet aanwezig | (0) [] Bij de binder |



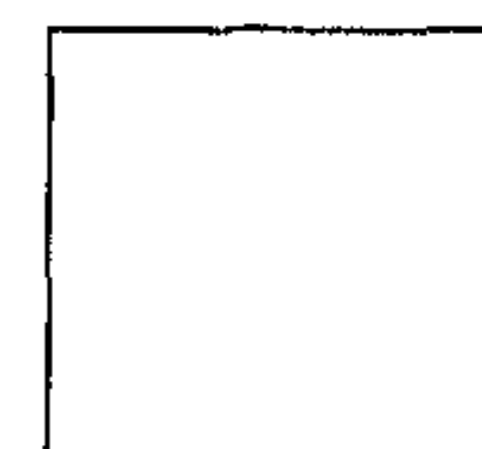
A078277353
NCC/IBL AANVRAAGBON

Verzamelnota volgt.
KOPIE MONOGRAFIE EGB

12-04-2005

Datum indienen : 10-04-2005 11:16 9560-1 UvA Keur
Datum plaatsen : 12-04-2005 09:42 UB Groningen
Aanvrager : 0004/9998 Broerstraat 4
Aanvraagident : 9700 AN Groningen
Aanvragerident : 0004/9999
Eindgebruiker : 041631433 tav

Aantal



PPN Titel : 233254382
Titel : Cognitieve sociale psychologie
Auteur : Vries, Nanne K. de (ed.)
Deel/Supplem. :
Corporatie : Externe database:
Jaar/Editie : 1991 Extern nummer :
Uitgave : Meppel Boom
Serie/Sectie :
Pag-ISSN/ISBN : 90-6009-235-X

Plaatscode : 233254382 ; CBa 301 c032 ; ;

Jaar :
Volume :
Aflevering :
Eindgebruiker : 041631433 Aanvraagident. :
Auteur : Aanvragerident. : UVA KEUR (UB GRONINGEN)
Artikel :
Bladzijden : 14-34
Bron :
Opmerking : arno ID: 116892

HOOFDSTUK 1

DE COGNITIEVE BENADERING IN DE SOCIALE PSYCHOLOGIE

N.K. de Vries en J. van der Pligt

Dit boek gaat over de cognitieve benadering in de sociale psychologie. In dit eerste hoofdstuk zullen we proberen duidelijk te maken waarin deze benadering zich onderscheidt van andere optieken. Na een gebiedsbepaling zullen we een overzicht geven van de historische ontwikkelingen die tot de huidige stand van zaken hebben geleid. Dit historisch overzicht begint bij de 'behavioristische' traditie. Deze benadering hanteerde het stimulus-respons paradigma en kende geen plaats toe aan cognitieve variabelen. Een aantal reacties op, of alternatieven voor deze benadering van de mens als 'black box', zoals de Gestalttheorie en de veldtheorie, wordt kort beschreven. Deze vormen in feite de aanzet tot een meer cognitieve benadering in de sociale psychologie. Vervolgens beschrijven we benaderingen die de jaren vijftig en zestig domineerden. Deze gemengde modellen bevatten motivationele en cognitieve elementen en richten zich met name op congruentie of balans. Afwezigheid of verstoring van dit evenwicht leidt tot een onprettige gemoedstoestand en het streven naar herstel van congruentie of balans. Hoewel niet erg uitgewerkt was er in deze modellen expliciet aandacht voor cognities. Het gebrek aan specificiteit van deze benaderingen en de opkomst van het model van de mens als informatieverwerkend systeem leidde tot de opkomst van vrij gedetailleerde, louter cognitieve benaderingen in de sociale psychologie. Een aantal voorbeelden hiervan worden ter inleiding kort beschreven. Ten slotte zullen we de hoofdstukken waaruit dit boek bestaat introduceren, en relateren aan de geschetste ontwikkelingen.

Wat is cognitieve sociale psychologie?

Omschrijving. De eerste vraag die zich voordoet wanneer we proberen het veld van de cognitieve benadering in de sociale psychologie te omschrijven betreft de benaming van dat veld. Drie mogelijkheden bieden zich aan, en worden ook alle in de literatuur gebruikt: (a) de cognitieve benadering, (b) cognitieve sociale psychologie en (c) sociale cognitie. In feite maakt het niet veel uit hoe een veld wordt genoemd, wanneer men maar hetzelfde bedoelt. Dat is echter niet altijd het geval. De eerste twee benamingen duiden meestal wel hetzelfde aan. Zo is de titel van het boek van Eiser (1980): '*Cognitive social psychology*', maar de titel van het

eerste hoofdstuk: *'Social psychology: A cognitive approach'*. Met deze woorden wordt aangeduid dat men primair geïnteresseerd is in de informatieverwerkingsprocessen die sociaal gedrag beïnvloeden. Deze benadering van intra-psychische processen kan worden afgezet tegen andere, zoals een leertheoretische, een ruiltheoretische, een roltheoretische, een speltheoretische, een systeemtheoretische of een groepsdynamische. In plaats van een beschrijving te geven van 'input' en 'output' van de mens als systeem gaat de aandacht uit naar het proces dat zich daartussen afspeelt. Een cognitieve sociale psychologie richt zich op het beschrijven en verklaren van meningen, beoordelingen, beslissingen en gedrag vanuit de manier waarop mensen informatie waarnemen, interpreteren en integreren.

Vaak wordt met de derde omschrijving, sociale cognitie, wel iets anders bedoeld, namelijk een inhoudelijk veld betreffende de kennis omtrent sociale stimuli. Volgens Fiske & Taylor (1984) betreft sociale cognitie de studie van hoe mensen betekenis of zin toekennen aan andere mensen en zichzelf. In de wetenschap van de sociale cognitie worden volgens deze auteurs twee soorten psychologie gecombineerd: naïeve psychologie, waarmee bedoeld wordt de kennis die gewone mensen (menen te) hebben over sociaal gedrag, en de cognitieve psychologie, de tak van de psychologie waarin processen van leren en denken worden bestudeerd. Door de laatste toevoeging komt de omschrijving van Fiske & Taylor dan toch weer dicht bij een cognitieve benadering van sociale fenomenen. Al met al zou men kunnen stellen dat de eerste twee benamingen de derde omschrijving omvatten.

Assumpties. Eiser (1980) geeft een aantal assumpties van de cognitieve sociale psychologie die kunnen helpen het gebied af te grenzen. Volgens Eiser benadrukt een cognitieve benadering de manier waarop individuen informatie verwerken en beslissingen nemen in sociale situaties. Dus de cognitieve benadering richt zich op wat er 'tussen de oren' gebeurt. Gedrag, opinies, beoordelingen en kennis van mensen stoelt niet alleen op 'objectieve' kenmerken van de stimuli die mensen aangeboden krijgen, maar worden 'subjectief' geïnterpreteerd en verwerkt.

De eerste assumptie van een cognitieve benadering is dan ook dat de mens een actieve verwerker van informatie is. De mens is op zoek naar kennis en wanneer informatie over de wereld, door directe ervaring of door communicatie, wordt aangeboden, probeert het individu daar zin en betekenis aan te geven. Dat gebeurt vanuit bestaande cognitieve structuren. Een tweede aanname is daarom dat de interpretatie van een stimulus een functie is van zowel de kenmerken van de stimulus als van de a priori verwachtingen en vergelijkingsstandaarden van de observator. Een derde assumptie is dat het individu poogt de waarneming te organiseren, doorgaans door vereenvoudiging en selectie van indrukken. Deze organisatie van stimuli is noodzakelijk om een leidraad voor gedrag en voorspelling te verkrijgen. De veelheid van gegevens levert een overdaad aan stimuli op, die door reductie hanteerbaar wordt. Dit impliceert dat perceptie ogenblikkelijk gekoppeld is aan interpretatie. Ten slotte: sociaal gedrag is het gevolg van beslissingen (die best

impliciet kunnen worden genomen) die zijn gebaseerd op deze informatieverwerking. Het gaat er dus om dat gedrag een functie is van de integratie van gegevens met behulp van bestaande cognitieve structuren.

De essentie van een cognitieve sociale psychologie ligt, kortom, in het gericht zijn op de manier waarop informatie door het individu wordt verwerkt. Dat komt ook overeen met de stam van het woord cognitief: het Latijnse 'cognoscere' betekent 'kennen' of 'weten'. Bestaande kennisstructuren, verwachtingen, aandachts- en waarnemingsprocessen bepalen de manier waarop informatie wordt verwerkt.

Metaforen. Een andere manier om het veld van de cognitieve sociale psychologie af te bakenen is door te kijken naar de metaforen die vaak gebruikt worden bij theorievorming. Deze metaforen van de mens hebben de functie van een algemene theoretische achtergrond, of metatheorie, die als cognitieve sociale psychologie:metaforenvertretpunt voor specifieke deeltheorieën of hypothesen wordt gebruikt. De meest algemene metafoor is die van de mens als informatieverwerkend systeem. In de cognitieve sociale psychologie zijn drie verschillende, meer specifieke, metaforen gangbaar.

Ten eerste is dat de computer, als model voor de informatieverwerkende mens, met geheugenbeperkingen en een beperkte berekeningscapaciteit. Termen die in dit verband gebruikt worden zijn bij voorbeeld 'hardware', 'software', 'data-base', 'rule-base', 'extern geheugen', 'werkgeheugen', en 'programma'. Door het gebruik van de computermetafoor wordt volgens sommigen de suggestie gewekt dat de processen die zich afspelen en die door de cognitieve sociale psychologie worden beschreven noodzakelijkerwijs rationeel en/of wiskundig zijn: zij moeten immers te formaliseren zijn in een of andere programmeertaal. Ook meer in het algemeen, wanneer men gedrag opvat als het produkt van een beslissingsproces zoals wij dat hierboven beschreven hebben, ligt de indruk voor de hand dat de cognitieve sociale psychologie uitgaat van een rationeel mensbeeld. Het woord beslissing betekent immers dat de voors en tegens van een bepaalde gedraging worden afgewogen. Dit betekent echter niet dat de uitkomsten van beoordelings- en beslissingsprocessen ook 'normatief juist' zijn. Later in dit hoofdstuk komen we hier op terug.

De tweede veelgebruikte metafoor, het model van de mens als intuïtieve wetenschapper, kan eveneens de indruk wekken dat mensen rationele, wetenschappelijk verantwoorde methodes zouden gebruiken bij informatieverwerking en het kiezen uit gedragsalternatieven. De menselijke informatieverwerking verloopt echter niet strikt logisch, mathematisch of wetenschappelijk. Het model is dan ook niet de mens als wetenschapper, maar de mens als *intuïtieve* wetenschapper. Afwijkingen van wat in informatieverwerkingsprocessen strikt logisch, of rationeel zou moeten gebeuren vormen de essentie van de cognitieve benadering, en in veel gevallen onthoudt de cognitieve sociale psychologie zich dan ook van normatieve oordelen over deze afwijkingen. Soms gebeurt dat niet, door woordge-

bruik als 'fouten', 'vertekeningen', 'biases', etc. Ons uitgangspunt in dit boek zal echter zijn dat het niet veel zin heeft om uitspraken te doen over wat goed en fout is. Eén van de uitdagingen van de cognitieve sociale psychologie is juist om sociale beoordeling en gedrag beter te begrijpen vanuit de beperkingen van de menselijke informatieverwerker. Binnen deze metafoor kan nog een onderverdeling worden gemaakt naar de mens als begrensde rationalist (zie Abelson & Levi, 1985). In beide gevallen wordt de rationaliteit van menselijke oordelen beperkt geacht. De corrigeerbare rationalist kan door training en onderricht tot kwalitatief betere afwegingen worden gebruikt (zie b.v. de adviezen van Nisbett en Ross, 1980), alhoewel de effecten daarvan beperkt blijven (zie voor een voorbeeld op het gebied van de medische diagnostiek Schwartz en Griffin, 1986). De begrensde rationalist is een pragmatische beslisser, die in principe wel in staat is een optimale beslissing te nemen, maar door tijdgebrek en cognitieve beperkingen daar niet aan toe komt.

Dit sluit aan bij een derde metafoor die in de cognitieve sociale psychologie vaak wordt gebruikt voor de mens, namelijk de mens als 'cognitive miser' (letterlijk een cognitieve krent). In dit beeld wordt uitgedrukt dat de mens met zo weinig mogelijk moeite zo veel mogelijk informatie willen inpassen in bestaande cognitieve structuren. Omdat de mens beperkt is in cognitieve capaciteit probeert het individu complexe problemen te versimpelen, en moeilijke problemen met behulp van relatief eenvoudige regels op te lossen. Dit resulteert in snelheid en efficiëntie, maar gaat ten koste van 'objectieve' correctheid. Het gebruik van heuristiekën is een bekend voorbeeld van een uitwerking van dit model van de mens als cognitieve krent, dat in hoofdstuk 10 nader zal worden besproken. Ook de rest van dit boek zal meer duidelijkheid brengen over de beperkingen van de mens als informatieverwerker.

Een geheel ander gezichtspunt ten aanzien van de rationaliteit van menselijk gedrag benadrukt de rol van motivationele en emotionele factoren. Emoties worden veelal gezien als storende elementen die de rationaliteit van beslissingen schaden. Deze invloed wordt weerspiegeld in alledaags taalgebruik ('verblind door emotie', 'een emotionele beslissing'). De hoofdstukken 15 en 16 besteden aandacht aan de rol van affectieve en emotionele processen in sociale cognitie.

De hedendaagse cognitieve sociale psychologie richt zich niet alleen op rationeel-analytische processen: het belang van emoties, doelen, irrationele verlangens, affectieve reacties en andere 'toestanden' van de persoon wordt vrij algemeen erkend. Dat menselijke gedragingen voortkomen uit overwegingen die zich niet altijd als een rationele afweging laten representeren betekent niet dat zij geen produkt zouden zijn van informatieverwerking. Vrijwel elke theorie of metatheorie veronderstelt doelen die mensen proberen te dienen. In het behaviorisme geldt het verkrijgen van beloningen en het vermijden van straffen als belangrijkste motief; in de psychoanalyse worden weer geheel andere drijfveren vooropgesteld. De radicale cognitivisten hebben geprobeerd elk menselijk doel, behalve

het zo zuinig mogelijk verwerken van informatie en reduceren van onzekerheid, overbodig te verklaren. Een goed voorbeeld van dit streven is weergegeven in het boek van Nisbett & Ross (1980). Deze auteurs trachten motivationele processen overbodig te maken (overigens zonder te ontkennen dat ze best kunnen bestaan) door zo veel mogelijk fenomenen te verklaren vanuit het gebruik van de representativiteits- en de beschikbaarheidsheuristiek. Dit soort radicale standpunten komt men heden ten dage minder tegen. Tegenwoordig is het geaccepteerd om bij voorbeeld uit te gaan van een menselijk (motivationale) streven naar een positief beeld van zichzelf. De cognitieve benadering kenmerkt zich echter door een nadruk op de informatieverwerkingsprocessen die hiertoe leiden of die het gevolg zijn van dergelijke doelen. Dat een bepaald motief de informatieverwerking kleurt is niet een zwak punt voor een cognitieve theorie, maar misschien juist wel hetgeen een cognitieve theorie zo interessant maakt.

Samenvattend: met cognitieve sociale psychologie bedoelen wij: *de benadering van sociale psychologie waarin het accent ligt op de manier waarop personen de wereld om zich heen waarnemen, interpreteren en representeren, zich informatie herinneren en hoe zij deze representaties tot uiting laten komen in gedrag.*

Geschiedenis van de cognitieve benadering in de sociale psychologie

Behaviorisme en de cognitieve revolutie. Er wordt wel gesproken van de cognitieve revolutie in de sociale psychologie. Dit betreft dan de enorme groei in aandacht voor cognitieve processen die zich met name in de late jaren zestig en in de jaren zeventig heeft voorgedaan onder invloed van bredere ontwikkelingen in de psychologie. Vóór deze opkomst van cognitieve theorieën is de psychologie, zeker de Amerikaanse maar in mindere mate ook de Europese, geruime tijd gedomineerd door het behaviorisme. Het behavioristische 'black box'-model van theorievorming is gaandeweg vervangen door modellen waarin het organisme als verwerker van informatie centraal staat. Dus waar eerst geen aandacht werd geschonken aan interne processen bij het individu, is later daar juist het accent op komen te liggen. Vragen als:

- hoe wordt een stimulus door de persoon waargenomen en gerepresenteerd,
- welke kenmerken van de stimulus krijgen de grootste aandacht,
- hoe speelt de toestand van het organisme daar op in,
- wat wordt er precies in het geheugen van de persoon opgeslagen,
- hoe wordt nieuwe informatie gecombineerd met reeds aanwezige kennis,
- op welke manier weet de persoon zich zaken te herinneren,
- welke zaken zullen de persoon het eerst te binnen schieten,
- hoe zal het individu uiteindelijk een beslissing nemen,

zijn typisch vragen die men zich binnen een cognitieve traditie zal stellen, maar niet binnen een behavioristische. Dit soort vragen wordt in het behaviorisme niet eens als valide vragen voor wetenschappelijk onderzoek gezien. Alleen observeerbare, 'objectief' meetbare concepten worden toegelaten tot het psychologisch taalgebruik: zowel motivationele begrippen, zoals drift en angst, als cognitieve begrippen, zoals idee, indruk en representatie worden gezien als niet verifieerbare, en daardoor minder zinvolle, begrippen. Ingewikkelde gedragingen kunnen, volgens het behaviorisme, worden uitéengelegd in verschillende eenvoudige stimulus-response- (S—R-)reeksen. Illustratief is een citaat van de Amerikaanse behaviorist Watson: *The Behaviorist began his own formulation of the problem of psychology by sweeping aside alle medieval conceptions. He dropped from his vocabulary all subjective terms such as sensation, perception, image, desire, purpose and even thinking, and emotion as they were subjectively defined.* (Watson (1930), p. 5)

Het citaat van Watson geeft tevens aan dat het niet altijd zo is geweest dat men dergelijke vragen buiten het gebied van de wetenschap der psychologie plaatste. Wilhelm Wundt, die wordt gezien als de vader van de experimentele psychologie omdat hij al in 1879 in Leipzig een laboratorium voor onderzoek in deze tak van wetenschap oprichtte, bediende zich voornamelijk van de methode van introspectie, waarbij de proefpersoon probeert de eigen mentale processen te observeren en weer te geven. De subjectieve ervaring van de proefpersoon staat in die methode dus centraal. De behavioristen zijn echter van mening dat onderzoek met een subjectieve methode als introspectie niet wetenschappelijk genoemd mag worden. Hun pleidooi voor het gebruik van extern waarneembare, objectief meetbare concepten in theorie en onderzoek heeft lange tijd de psychologie beheerst.

De cognitieve revolutie van de jaren zeventig is dan ook vooral een overwinning op het behaviorisme. De sociale psychologie werd gedomineerd door sociale leertheorieën, ruiltheorieën, en stimulus-respons-modellen die alle zijn gerelateerd aan de behavioristische traditie. In de jaren zeventig zijn deze theorieën aangepast, of vervangen door meer cognitieve interpretaties. Sommige onderzoekers gaan zo ver te stellen dat de hele sociale psychologie een cognitieve wetenschap is geworden. Zo schrijven Markus & Zajonc (1985) in hun overzicht in het *Handbook of social psychology* dat '.....one can no longer view today's social psychology as the study of social behavior. It is more accurate to define it as the study of the social mind.' (p. 137). Zij achten de tendens om problemen in cognitieve termen te verwoorden dermate allesoverheersend, dat alternatieve gezichtspunten bijna niet meer voorkomen. De overheersing van de wetenschappelijke sociale psychologie door het behaviorisme is vervangen door een ander, maar even dominant, paradigma.

Nu is het niet terecht om te stellen dat tijdens de periode vóór de cognitieve revolutie er naast het behaviorisme helemaal geen aandacht voor cognitieve proces-

sen bestond. De cognitieve benadering wortelt in een aantal ontwikkelingen en theorieën die in de twintigste eeuw naast de behavioristische hebben kunnen bestaan. De belangrijkste daarvan zullen in het volgende kort worden weergegeven. Sommige begrippen en theorieën zullen ook in andere hoofdstukken in dit boek weer aan de orde komen.

Gestaltpsychologie

Gestaltpsychologie is een algemeen-psychologische school, die zich op een veel breder terrein dan alleen de sociale psychologie heeft gericht. De stroming ontstond voornamelijk als reactie op Wundts atomaire bewustzijnspsychologie en andere opvattingen waarin psychologische processen in elementen uiteengelegd werden. Volgens de Gestaltpsychologie voldoen dergelijke 'klinker en specie'-theorieën niet, zoals al snel door middel van onderzoek naar waarneming kon worden gedemonstreerd. De basisgedachte van de Gestaltpsychologie is: 'het geheel is meer dan de som der delen'. Een holistische benadering van psychologische processen is dan ook noodzakelijk. Waarneming, bij voorbeeld, betreft niet allerlei losse elementen die vervolgens in de hersens tot een geheel worden gevoegd, maar de mens neemt georganiseerde en gestructureerde eenheden - in het Duits: 'Gestalten' - waar.

Zo is de waarneming van beweging die werd bestudeerd door Max Wertheimer niet te verklaren met een atomistische theorie. Wanneer men een persoon een lijn laat zien die afwisselend en in snelle opeenvolging in twee verschillende posities wordt geprojecteerd, zal deze een lijn zien bewegen. Wordt de tijd tussen de opeenvolgende projecties verder teruggebracht, dan ziet de proefpersoon bij een bepaald interval niet meer de lijnen, maar alleen dat er iets beweegt: beweging kan dus worden geobserveerd zonder dat hetgeen dat beweegt wordt waargenomen. Dit zogenaamde *Phi*-fenomeen toont aan dat het zien van beweging meer is dan de waarneming van de elementen waaruit de beweging is opgebouwd.

De Gestaltpsychologie werd verder uitgebouwd door twee leerlingen van Wertheimer, Koffka en Köhler. Deze drie waarnemingspsychologen namen allen de wijk naar de Verenigde Staten toen de politieke situatie in Duitsland verslechterde. Zij werkten daar verder en hadden fundamentele kritiek op het behaviorisme. Theoretisch was de Gestalt-school het niet eens met de atomaire verklaring van ingewikkelde processen op grond van simpele *S*(timulus)-*R*(espons)-reeksen. Methodisch deelde men de kritiek op introspectie met de behavioristen, maar de Gestalt-psychologen achtten de bestudering van de directe ervaring, in tegenstelling tot de behavioristen, juist de kern van de psychologie. De experimenteel-fenomenologische methode van de Gestalt-school bestaat uit de beschrijving en observatie van fenomenen zoals die worden ervaren door het individu.

Twee concepten staan centraal in de Gestalt-psychologie, te weten *Gestalt* en *veld*. Gestalt is te vertalen met vorm, patroon, structuur, of: aanschouwelijke eenheid; de term refereert aan het geïntegreerde totaal als tegenstelling tot een op-

telling van losse onderdelen. Een Gestalt heeft eigenschappen die (een totaal van) de onderdelen niet hebben. Zo is een melodie een Gestalt; het biedt meer dan de losse tonen als verzameling. Over de waarneming van Gestalten zijn (in totaal meer dan honderd) wetten geformuleerd, waarin bij voorbeeld wordt beschreven hoe 'gaten' in patronen worden opgevuld om een Gestalt toch als compleet waar te nemen, hoe verschillen tussen onderdelen van een Gestalt perceptueel worden verkleind, en hoe Gestalten ten op zichte van elkaar worden gecontrasteerd.

Het concept veld is door de Gestaltpsychologen geleend uit de natuurkunde (vgl. magnetische en elektrische velden), en is vooral van belang vanwege de dynamiek die voortkomt uit de interactie tussen onderdelen, en het evenwicht wat binnen zo'n veld heerst. De psycholoog Lewin heeft een veldtheorie ontwikkeld om motivatie-processen te verklaren; deze komt in de volgende paragraaf aan de orde.

De Gestaltpsychologie is van belang voor de cognitieve sociale psychologie omdat zij de eerste cognitieve theorieën inspireerde, zoals de consistentie-theorieën, en de veldtheorie. De Gestalt-wetten hebben vertalingen gekregen in hedendaagse sociaal-psychologische theorie, en zijn toegepast op sociale waarneming en de perceptie van (verschillen tussen) groepen.

Veldtheorie

Eén van de voorlopers van de huidige cognitieve sociale psychologie, die sterk gerelateerd is aan de Gestaltpsychologie is de veldtheorie van Lewin. Kurt Lewin was een Duits-Poolse psycholoog, die (ook al) in 1933 naar Amerika vluchtte. Daar heeft vooral de door hem geïnspireerde groepsdynamica zijn sporen achtergelaten. Eén van zijn belangrijkste bijdragen is het opzetten van het Research Center for Group Dynamics geweest: vele beroemde hedendaagse sociaal-psychologen zijn daar opgeleid. Daarnaast heeft Lewin naam gemaakt vanwege zijn veldtheorie, waarin hij principes uit de Gestaltpsychologie toepaste op motivatie en andere sociaal-psychologische fenomenen. Zijn onderzoek richtte zich met name op processen van sociale interactie, waarbij hij er van uit ging dat men gedrag het best kon begrijpen vanuit een analyse van de krachten die op de persoon inwerken. Deze krachten kan men weergeven in het psychologisch veld van de persoon, de actuele situatie zoals de persoon die op een bepaald moment waarneemt. Gedrag is een functie van zowel processen bij de persoon als factoren uit de omgeving, of zoals dat in een formule gezegd kan worden:

$$G = f(P, S),$$

gedrag is een functie van persoon en situatie. Essentieel is dat het gaat om de subjectieve interpretatie van de situatie door de persoon, en dit maakt de veldtheorie ook tot een cognitieve theorie.

Het psychologisch veld van de persoon (ook wel 'life space' genoemd) bestaat uit een aantal doelregio's, representaties van zaken die de persoon wenselijk of juist onwenselijk acht. Ieder doel heeft een bepaalde valentie, waarin de aantrekkingskracht die het op de persoon uitoefent wordt weergegeven. De persoon beweegt zichzelf door het veld (en maakt daar dus ook deel van uit); dit wordt locomotie genoemd. Naast toenaderingstendensen zijn er ook doelregio's die de persoon probeert te mijden; deze hebben een negatieve valentie. Daardoor kan het voorkomen dat het verwezenlijken van het ene doel tevens de negatieve aspecten van een ander doel dichterbij brengt; er ontstaat een 'approach-avoidance conflict'. Men is steeds op weg naar het punt waar alle krachten in evenwicht zijn. Omdat het veld voortdurend verandert betreft dit een 'dynamisch evenwicht'. Motivatie en sociale relaties kunnen worden begrepen vanuit een nadere studie van de psychologische velden van personen, aldus Lewin.

Achteraf kunnen we stellen dat de veldtheorie nooit tot erg duidelijke voorspellingen omtrent gedrag van een persoon in een bepaalde situatie heeft kunnen leiden. Sommige wetenschappers gaan zelfs zo ver te stellen dat de veldtheorie als wetenschappelijke theorie van motivatie niet deugt omdat zij niet echt falsifieerbaar is. In het kader van dit boek is belangrijker dat het accent werd gelegd op de subjectieve representatie van de wereld in een cognitieve kaart, die van moment tot moment kan veranderen. Daarnaast hebben zowel de Gestaltpsychologie als de veldtheorie hun sporen achtergelaten in nieuwere ontwikkelingen, met name de consistentie-theorieën.

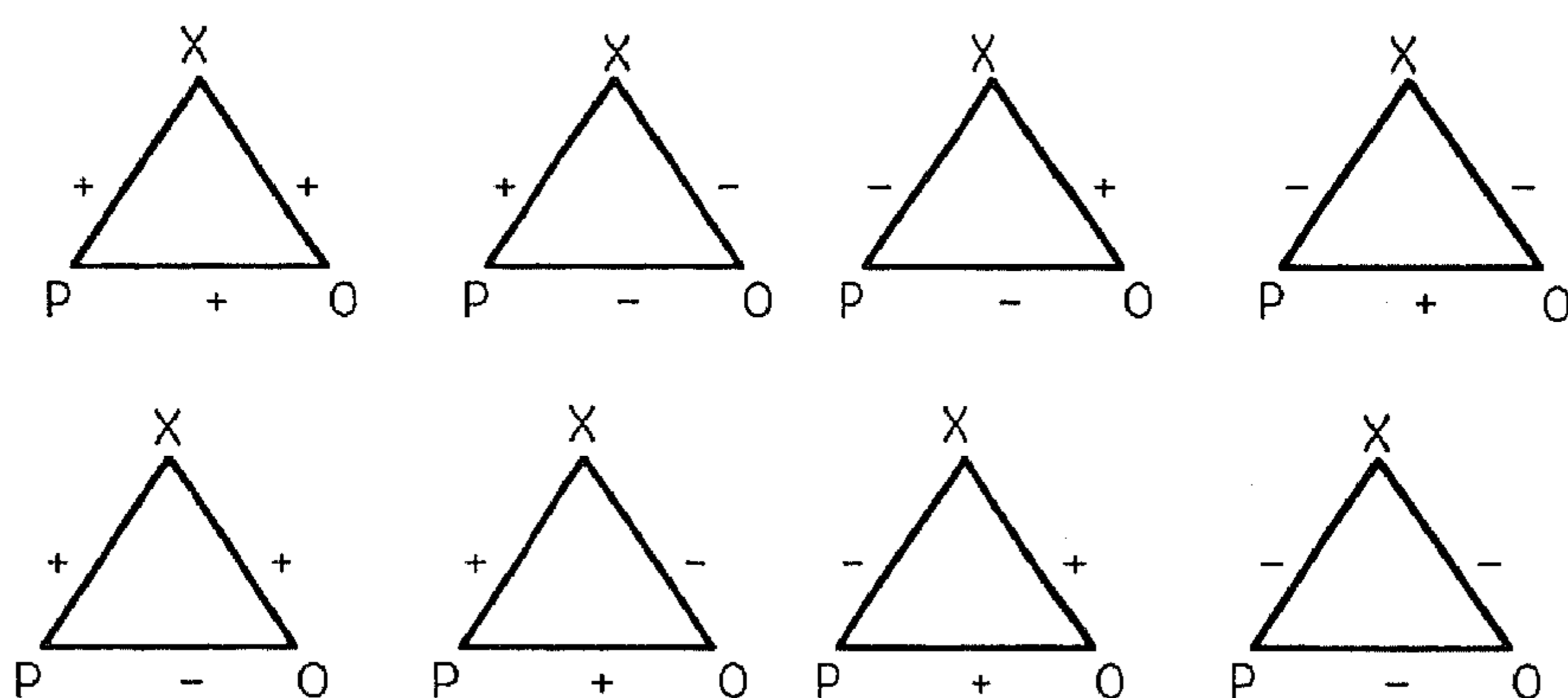
Consistentie-theorieën

Gedeeltelijk geïnspireerd door de Gestaltpsychologie is in de jaren vijftig veel aandacht besteed aan de ontwikkeling van de cognitieve consistentietheorieën. In deze theorieën komen de ideeën over dynamisch evenwicht terug, evenals het accent op subjectieve ervaringen in plaats van objectieve omstandigheden. Twee van deze theorieën zullen hier worden behandeld, terwijl aan de andere niet meer dan terloopse aandacht zal worden geschonken. Hoofdstuk 11 gaat dieper in op een aantal consistentie-theorieën bij de behandeling van de geschiedenis van het attitude-onderzoek.

Heiders balanstheorie

Al in 1946 publiceerde Fritz Heider zijn theorie over sociale waarneming, die sterk verwant is met de Gestaltpsychologie. De theorie richt zich op de waarneming van sociale objecten, en dat kunnen dus net zo goed personen als gebeurtenissen, attitudes of meningsuitingen zijn. In feite beschrijft de theorie de organisatie van cognities, waarin de functionele relaties tussen cognitieve elementen zijn vastgelegd. Het klassieke voorbeeld betreft de relaties tussen drie elementen, na-

melijk twee personen P en O en een attitude-object X , maar de elementen zouden ook drie personen of één persoon en twee objecten kunnen zijn. Er zijn twee soorten relaties tussen elementen: eenheidsrelaties en sentimentsrelaties, die beide zowel positief als negatief kunnen zijn. Een positieve sentimentsrelatie duidt positief affect aan: liefde, goedkeuring, leuk vinden. Negatieve sentimentsrelaties zijn: haten, ontevreden zijn. Een positieve eenheidsrelatie betekent dat er een associatie tussen twee elementen bestaat (b.v.: bezitten, een eigenschap hebben, bepaald gedrag vertonen); een negatieve eenheidsrelatie duidt de afwezigheid van zo'n associatie aan. Uitgaande van de twee personen en één object zijn er acht mogelijke configuraties van relaties, in termen van positiviteit en negativiteit. Die zijn hieronder afgebeeld.



Figuur 1.1. Balanstriades. De bovenste vier triades zijn in balans; de onderste vier zijn niet in balans. P en O zijn personen; X is een object.

Bij voorbeeld: de personen P en O , die elkaars vrienden zijn, hebben beide een positieve mening over stemmen op de PvdA (object X): deze triade wordt gekenmerkt door drie positieve relaties (dat is de situatie in de driehoek linksboven in Figuur 1.1), en is gebalanceerd. Er is evenwicht in de situatie en er hoeft niets te gebeuren. In het driehoekje linksonder zijn beide personen voorstander van de PvdA, maar vinden elkaar in het geheel niet leuk. In deze situatie bestaat de neiging (of, zoals Heider dat noemde, de drijfveer) om de balans te herstellen door een van de relaties van teken te (doen) veranderen: P kan O aardig gaan vinden, P zich dissociëren van X , of P kan zorgen dat O X negatief gaat waarderen. Triades zijn in balans als alle relaties positief zijn, of wanneer één relatie positief is en de andere twee negatief. Als ezelsbruggetje kan gelden dat vermenigvuldiging van de tekens tot een plus moet leiden. Een probleem bestaat er ten aanzien van de triade met drie negatieve relaties: het zou P , die aan O geen boodschap heeft, onverschillig moeten laten of deze nu voor of tegen de PvdA is. Heider geeft zelf ook al aan dat de toestand van deze triade ambigu is.

Over een aantal voorspellingen van de balanstheorie is empirische evidentie verkregen. De hypothese dat mensen streven naar gebalanceerde situaties impliceert dat deze meer stabiel zijn dan ongebalanceerde. Er zijn echter meer verschillen tussen gebalanceerde en ongebalanceerde triades. Zo is voor de meerderheid van alle mogelijke triades (waarbij ook het onderscheid in sentiment- en eenheidsrelaties is meegenomen) aangetoond dat mensen zich plezieriger zouden voelen als onderdeel van een gebalanceerde dan als deelnemer in een ongebalanceerde situatie (Morrissette, 1958). Daarnaast vullen proefpersonen die kennis hebben van twee relaties de derde zodanig in dat een gebalanceerde situatie ontstaat (Morrissette, 1958). Ook worden de relaties tussen elementen in een gebalanceerde situatie beter onthouden (Zajonc & Burnstein, 1965). Ten slotte heeft Jaspars (Jaspars e.a., 1965) gedemonstreerd dat gebalanceerde triades, in tegenstelling tot ongebalanceerde, op één preferentiedimensie kunnen worden geschaald. Twee belangrijke implicaties hiervan zijn dat, ten eerste, de structuur van gebalanceerde triades dus veel simpeler is, maar ook dat, ten tweede, personen die meer beoordelingscriteria tegelijkertijd gebruiken de ongebalanceerde triades zonder veel moeite kunnen representeren.

Festingers cognitieve dissonantietheorie

Nog invloedrijker dan de balanstheorie is de cognitieve dissonantietheorie van Leon Festinger (1957), een leerling van Lewin. Weinig theorieën zullen vaker zijn geciteerd en meer onderzoek hebben opgeleverd dan deze consistentie-theorie. Toch is de theorie in de eerste formulering formeel/wetenschappelijk gezien veel minder ver ontwikkeld dan balanstheorie. De definitie van wat dissonantie is heeft dan ook meteen al veel discussie opgeleverd. Cognitieve elementen kunnen drie soorten betrekkingen met elkaar hebben: consonant, dissonant of irrelevant. Het laatste betreft het ontbreken van een betrekking. Festinger definieert dissonantie als volgt: 'Two elements are in dissonant relation if, considering these two alone, the obverse of one element would follow from the other' (Festinger, 1957, p.13). Dus, wanneer twee kenniselementen niet met elkaar te rijmen zijn, zijn zij dissonant. De theorie richt zich op de consistentie en inconsistentie van cognities; er wordt vooral voorspeld wat het effect van cognitieve dissonantie zal zijn. Markus & Zajonc (1985) vatten de theorie in negen stellingen samen:

1. Cognitieve dissonantie is een onaantrekkelijke toestand.
2. In het geval van cognitieve dissonantie probeert het individu deze te reduceren of te elimineren, en het individu gedraagt zich zodanig dat vergroting van dissonantie wordt voorkomen.
3. In het geval van consonantie handelt het individu zodanig dat gebeurtenissen die dissonantie teweegbrengen worden voorkomen.
4. De ernst of intensiteit van cognitieve dissonantie varieert met (a) het belang van de cognities die hierin betrokken zijn, en (b) het aantal cognities die in een dissonante relatie tot elkaar staan.

5. De kracht van de tendensen die genoemd zijn in proposities 2 en 3 is een directe functie van de ernst van dissonantie.
6. Cognitieve dissonantie kan alleen worden verminderd of opgelost door (a) nieuwe cognities toe te voegen, of (b) bestaande cognities te veranderen.
7. Het toevoegen van nieuwe cognities vermindert dissonantie wanneer (a) de nieuwe cognities meer gewicht geven aan een kant en daardoor de proportie cognitieve elementen dat dissonant is reduceert, of (b) de nieuwe cognities het belang van de cognitieve elementen die dissonant zijn met elkaar veranderen.
8. Het veranderen van bestaande cognities vermindert dissonantie wanneer (a) de nieuwe inhoud ze minder in tegenspraak met andere cognities brengt, of (b) hun belang wordt verminderd.
9. Als er geen nieuwe cognities kunnen worden toegevoegd of bestaande kunnen worden veranderd door middel van een passief proces, zal gedrag worden vertoond dat cognitieve consequenties heeft in de richting van consonantie. Een voorbeeld van dergelijk gedrag is het zoeken van nieuwe informatie.

Op grond van deze proposities kan gedrag op allerlei terreinen worden voorspeld. Op het terrein van beslissingen bij voorbeeld (Brehm, 1956) geldt dat iedere keuze tussen alternatieven dissonantie teweegbrengt naarmate de twee alternatieven even attractief zijn. Immers, het niet gekozen alternatief heeft voordelen en het gekozen brengt nadelen met zich mee. De mate van dissonantie (spanning) die dat oproept hangt af van het aantal en het belang van de dissonante cognities. Meestal zal de dissonantie groot genoeg zijn om enig 'post-decisional regret' op te roepen; de gemakkelijkste manier om dit gevoel van dissonantie te reduceren zal zijn om de aantrekkelijke kanten van de niet gekozen alternatieven te bagatelliseren. Een ander effect kan zijn dat de beslisser niet meer geheel open staat voor informatie omtrent de alternatieven: men gaat vooral op zoek naar informatie die de gemaakte keuze ondersteunt, en zal ook informatie zodanig vertekenen of herinterpreteren dat dissonantie wordt gereduceerd. Belangrijk is wel dat de beslisser zich op het moment van de keuze geheel vrij voelde om een eigen keuze te maken en de gevolgen kon overzien.

Forced compliance. Een andere, zeer veel onderzochte, toepassing van de cognitieve dissonantietheorie betreft situaties waarin personen worden verleid om iets te doen wat zij normaal niet zouden doen. Dit noemt men 'forced compliance' (Festinger & Carlsmith, 1959). In het klassieke experiment verzoekt de onderzoeker proefpersonen nogal dwingend om tegen anderen te liegen dat zij deelname aan zijn, uitermate vervelende, onderzoek erg leuk vonden. Voor medewerking met de proefleider wordt een bedrag van één of een bedrag van twintig dollar in het vooruitzicht gesteld. De proefpersoon heeft twee gedragsalternatieven: het verzoek van de onderzoeker negeren en diens toorn over zich afroepen, of liegen. Over het algemeen voldoen de proefpersonen aan het verzoek. In de controle-conditie wordt de proefpersonen niet gevraagd om mededelingen over het experiment aan andere deelnemers te doen. De afhankelijke variabele in dit

experiment is het antwoord op de vraag hoe leuk de proefpersonen het onderzoek vonden, en of zij nog eens mee zouden willen doen aan een soortgelijk onderzoek. Deze vraag werd gesteld door een andere onderzoeker dan degene die de proefpersoon tot liegen had aangezet. De dissonantietheorie voorspelt het volgende: proefpersonen die liegen maar daarvoor 20 dollar ontvangen, hebben minder last van dissonantie dan zij die slechts één dollar krijgen; deze laatsten kunnen hun dissonantie slechts reduceren door hun mening over het onderzoek wat positiever te maken. Degenen die ruim beloond worden zullen net als degenen die niet hoeven te liegen het experiment gewoon als vervelend beschrijven. Dat is ook precies wat gevonden wordt.

Dit onderzoek is veelvuldig gerepliceerd, waarbij verschillende methodes om de dissonantie op te wekken zijn gebruikt. Vaak wordt studenten gevraagd een essay te schrijven waarin zij een standpunt verdedigen waarmee zij het in feite niet eens zijn. Over het algemeen wordt gevonden dat, hoe groter de beloning, hoe kleiner de attitudeverandering die hiervan het gevolg is. Opnieuw is een noodzakelijke voorwaarde voor het optreden van dit dissonantie-effect dat proefpersonen het idee hebben dat zij uit vrije keuze een leugen vertelden, dat zij konden voorzien wat de gevolgen daarvan zouden zijn, en dat zij dus verantwoordelijk waren voor eventuele consequenties van hun gedrag.

Zelf-perceptie. Een alternatieve verklaring voor deze resultaten is gegeven door Bem (1967). In zijn zelf-perceptie-theorie stelt Bem dat mensen hun eigen attitudes afleiden uit het gedrag dat zij vertonen, waarbij zij gebruik maken van attributieregels om te bepalen of dat gedrag door de situatie of door de persoon is veroorzaakt. Dus als iemand zegt dat hij een bepaalde activiteit erg aantrekkelijk vindt, en daarvoor slechts 1 dollar ontvangt, is er geen situationele oorzaak aan te wijzen, en zal zijn uitspraak zijn ware opinie wel weergeven. Is er echter veel geld betaald om de persoon tot deze uitspraak te verlokken, dan zijn er wel situationele oorzaken aan te wijzen en zal de persoon er dus wel een andere mening op na houden. In feite doet de persoon zelf niets anders dan een observator: na een attributionele analyse van de omstandigheden waaronder gedrag tot stand is gekomen wordt de attitude van de persoon zelf afgeleid.

Een gerelateerd onderzoeksparadigma is 'overjustification' genoemd (b.v. Ross, 1976), en gebruikt om de verklaringen op grond van dissonantietheorie en zelf-perceptietheorie tegen elkaar af te zetten. In deze experimenten wordt proefpersonen gevraagd hun eigen mening te verdedigen, en zij worden hiervoor rijkelijk beloond. Er is volgens dissonantietheorie geen enkele reden om van mening te veranderen; er is immers geen sprake van dissonantie. Omdat er twee mogelijke redenen voor het vertoonde gedrag zijn, ligt een misattributie voor de hand en kunnen proefpersonen hun gedrag toeschrijven aan situationele oorzaken: hun uiting zegt niets over hun ware mening. Alhoewel er problemen zijn met deze 'overjustification'-hypothese is een van de belangen ervan dat er een cognitieve verklaring wordt gegeven. Waar dissonantietheorie oorspronkelijk erg inhouds-

loos was als cognitieve theorie maar rijk aan motivationele begrippen als arousal en affect, is dus een evolutie naar een groter accent op informatieverwerkingsprocessen te signaleren.

Andere consistentietheorieën

Naast de cognitieve dissonantietheorie en de balanstheorie zijn in de loop der jaren nog andere consistentietheorieën geformuleerd. Deze zullen hier kort worden behandeld.

Congruity. De 'congruity'-theorie van Osgood en Tannenbaum (1955) behandelt een zeer specifiek onderwerp, namelijk hoe de attitude kan worden beïnvloed door een overredende boodschap. Drie variabelen voorspellen samen het effect van een boodschap:

1. de mening van de persoon over de bron van de boodschap;
2. de initiële attitude van de persoon over het betreffende onderwerp of concept;
3. de richting van de boodschap die wordt gegeven (dichotoom: de bron is vóór of tegen het concept; men zou ook kunnen zeggen dat er een positieve of een negatieve eenheidsrelatie tussen bron en attitudeonderwerp bestaat).

Het grote verschil met de andere consistentietheorieën is dat de congruity-theorie exact voorspelt wat het effect is van een verstoring van de balans in het cognitieve systeem. Congruentie bestaat wanneer een bron die het eens is met een concept (een associatieve relatie) dezelfde positie op een evaluatieve schaal (b.v. van +3 naar -3) inneemt, of wanneer een bron die het oneens is met een concept (dissociatieve relatie) ook een tegenovergestelde positie bekleedt. Verder is de verandering van de evaluatie van bron en concept omgekeerd evenredig met de extremititeit van de initiële beoordeling. Omdat de oorspronkelijke formules niet goed voorspelden zijn later nog twee aanpassingen voorgesteld, een die corrigeert voor het feit dat het raar is dat een zeer negatief beoordeelde bron positieve uitspraken doet over een zeer positief beoordeeld onderwerp ('correction for incredulity'), en een correctie voor een effect van boodschappen ongeacht de bron van die boodschappen ('assertion constant').

Affectieve-cognitieve consistentietheorie. Rosenberg & Abelson (1960) hebben een theorie geformuleerd die cognitieve structuren beschrijft in termen van de relatie tussen twee elementen. Die elementen en hun relatie vormen samen een cognitieve eenheid, die in balans of niet in balans kan zijn. Ieder element kan positief of negatief worden geëvalueerd, en tussen de elementen kan geen relatie, een positieve relatie of een negatieve relatie bestaan. Een cognitieve eenheid is in balans wanneer twee elementen met gelijke evaluatie positief gerelateerd zijn (dus: +p+ of -p-), of wanneer twee elementen die verschillende geëvalueerd worden een negatieve relatie hebben (-n+ en +n-). In feite is er weinig verschil met de balanstheorie, maar een belangrijk voordeel is dat er meer complexe structuren kunnen worden gebouwd door verschillende eenheden aan elkaar te koppelen. Individuen zullen proberen gebalanceerde structuren te creëren; een belangrijke

voorspelling is dat zij dat zullen doen met zo weinig mogelijk aanpassingen in elementen en relaties. Zie voor een verdere bespreking van deze theorie ook hoofdstuk 11.

Subject-Verb-Object. De Subject-Verb-Object theorie van Gollob (1974) is een van de modernste consistentietheorieën. De theorie beschrijft hoe op verschillende manieren consistentie kan worden betracht tussen de onderdelen van simpele zinnen, die zijn opgebouwd uit een onderwerp, een werkwoord en een lijdend voorwerp, bij voorbeeld: 'mijn vrouw houdt van mij'. In termen van *SVO*-balans is hier sprake van een positief onderwerp, een positief werkwoord en een positief lijdend voorwerp. Tussen de verschillende onderdelen van een zin kan balans bestaan of niet; in deze zin zijn alle onderdelen in balans. De zin wordt gekenmerkt door *SVO*-balans, en volgens Gollob is dat hetzelfde als balans in Heideriaanse zin. Net als bij Heider is er sprake van *SVO*-balans bij drie positieve elementen, of bij twee negatieve en één positieve (mijn vijand slaat mij). Toch is de laatste situatie duidelijk minder prettig dan de eerste. Daarom is er in Gollob's theorie ook sprake van andere soorten balans: de evaluaties van onderwerp en werkwoord (*SV*-balans), van onderwerp en lijdend voorwerp (*SO*-balans) en van werkwoord en lijdend voorwerp (*VO*-balans) kunnen consistent zijn of inconsistent. Daarnaast is er een algemene tendens om positieve evaluaties te prefereren (voor zowel *S*, *V*, als *O*) boven negatieve: een positiviteitsbias. Ook de andere vormen van balans staan voor een bias die mensen hanteren in de waarneming van sociale situaties. *VO*-balans betekent dat goede mensen ook goede dingen overkomen, en slechte mensen overkomen slechte dingen: dit noemt men rechtvaardigheidsbalans (vgl. Lerner's 'Belief in a Just World'-hypothese). *SV*-balans wordt karakter-balans genoemd omdat slechte mensen slechte dingen doen en goede mensen goede. *SO*-balans is moeilijker te interpreteren. In feite vormen de genoemde combinaties van evaluaties van elementen een soort hoofdeffecten en interactie-effecten, die ieder gescoord kunnen worden als zijnde in balans of niet. Door aan de verschillende effecten een 0 of een 1 toe te kennen, en te sommeren over alle zeven effecten, ontstaat een score van 0 tot 7 die de positiviteit van een situatie uitdrukt. Mensen neigen er volgens *SVO*-theorie naar balans waar te nemen, en vinden gebalanceerde situaties prettiger.

Cognitieve dynamica versus cognitie puur. De consistentietheorieën zijn eigenlijk een bijzonder soort cognitieve theorieën. Er worden onprettige (niet in balans zijnde, niet consonante) toestanden van de persoon beschreven, waarbij een motivationele drijfveer om deze onwenselijkheid op te heffen wordt geponeerd. Dissonantie en imbalans, en ook andere vormen van inconsistentie roepen spanning of 'arousal' op. Het individu ervaart een drang om deze te reduceren. Daarmee beschrijven de theorieën hoe het individu na destabilisatie opnieuw een dynamisch evenwicht tussen cognitieve elementen bereikt, zonder (of met zo weinig mogelijk) spanning als dat eenmaal is bereikt. De consistentietheorieën hebben echter weinig nieuwe inzichten over de structuur van cognities opgeleverd.

Langzaam maar zeker is het accent in de theorievorming in de sociale psychologie verlegd van dit soort dynamica naar beschrijvingen van structurele kenmerken van het systeem zelf. Dit wordt ook wel beschreven als de overgang van 'hete' naar 'koude' cognitie. Eerst ging dit schorvoetend: de New Look-benadering beschreef hoe motivationele processen konden doordringen in cognitieve processen. Een voorbeeld is de categorisatie-theorie (b.v. Bruner, 1957) waarin beschreven wordt hoe effecten van het indelen van stimuli in groepen versterkt worden wanneer het indelingscriterium waardegeladen is (zie de hoofdstukken 5, 12 en 13). Hoe motieven cognities precies beïnvloeden bleef echter onduidelijk. Daardoor won de 'koude' cognitie steeds meer terrein. Begrippen als motivatie, gevoel, drijfveer en spanning zijn uit de vocabulaire van de cognitief sociaal-psycholoog verdwenen. In de jaren zeventig is het accent komen te liggen op puur cognitieve theorieën waarvan er nu bij wijze van illustratie enkele de revue zullen passeren; dat kan heel kort omdat zij uitgebreid in andere hoofdstukken aan de orde komen.

Cognitieve theorieën

Kelley's attributietheorie

De belangrijkste 'puur cognitieve' theorie in de sociale psychologie is wellicht de attributietheorie. Kelley (1967; 1973) beschrijft hoe mensen beoordelen wat de oorzaak is voor gebeurtenissen die zij observeren. Soms zijn zij in de gelegenheid een grondige analyse van de situatie te maken, maar soms ook zullen zij het moeten doen met één enkele observatie. Drie principes beschrijven hoe causale toeschrijvingen worden gemaakt: 'discounting', 'augmentation' en covariatie.

Discounting en augmentation. Deze twee principes zijn eigenlijk elkaars spiegelbeeld. De 'discounting'-regel stelt dat de causale rol van een bepaalde mogelijke oorzaak kleiner wordt geacht wanneer er andere voor de hand liggende oorzaken aanwezig zijn. Met andere woorden: wanneer er veel alternatieven zijn is de oorzakelijke werking van een bepaalde factor minder duidelijk. Bij voorbeeld: wanneer iemand zegt dat Omo het beste wasmiddel is, en de observator weet dat de betreffende spreker bij de fabrikant van Omo in dienst is, dan zal de uitspraak minder overtuigend zijn dan wanneer de spreker geen band met de Omo-fabriek heeft. 'Augmentation' betreft de situatie waarin factoren aanwezig zijn die een bepaalde gebeurtenis tegengaan; treedt de gebeurtenis toch op, dan wordt de causale rol van een mogelijke oorzaak versterkt. In het gegeven voorbeeld: wanneer de spreker in dienst is van de concurrent van Omo, zal de uitspraak over de kwaliteit van dit wasmiddel des te sterker aan grote waskracht worden geweten. De beide principes beschrijven hoe op grond van de analyse van één observatie oorzaken worden toegeschreven.

Covariatie. Het covariatie-principe gaat op bij herhaalde observatie. Volgens de attributietheorie zal een gebeurtenis worden toegeschreven aan de factor waarmee zij covarieert, dat wil zeggen dat de gebeurtenis er is wanneer de oorzaak aanwezig is en, andersom, dat de gebeurtenis niet optreedt wanneer de mogelijke oorzaak afwezig is. Men stelt zich bij deze covariatie-analyse een aantal vragen die verwijzen naar mogelijke oorzaken. Een beroemd voorbeeld betreft de vraag waarom mensen lachen om een komiek. De eerste vraag betreft de reactie van andere personen (*consensus*): reageert iedereen op de zelfde manier, of lachen alleen bepaalde mensen? Ten tweede is van belang of men om iedere clown lacht of alleen om een bepaalde (*distinctiviteit*). Ten derde vraagt men zich af of er onder alle omstandigheden gelachen wordt of bij voorbeeld alleen op oudejaarsavond (*consistentie*). De attributietheorie van Kelley wordt uitgewerkt in hoofdstuk 4.

Op deze plaats is vooral van belang dat Kelley het attributieproces beschrijft als ware het een statistische redenering. Een andere term voor zijn covariatie-model is dan ook: variantie-analytische model. Daarmee is de theorie exemplarisch voor een ontwikkeling in de sociale psychologie naar 'koude' cognitie, naar de mens als intuïtieve wetenschapper die probeert zo rationeel en objectief mogelijk de wereld tegemoet te treden.

De attitudetheorie van Fishbein & Ajzen

Een tweede voorbeeld van een theorie die door een accent op informatie-integratie wordt gekenmerkt is de bekende attitudetheorie van Fishbein & Ajzen (1975; Ajzen & Fishbein, 1980; Ajzen & Madden, 1986). In deze theorie wordt beschreven hoe gedrag kan worden voorspeld en verklaard aan de hand van de intenties van personen, die op hun beurt weer worden bepaald door twee componenten, attitude en sociale norm. De attitude is een persoonlijke afweging van voor- en nadelen van het betreffende gedrag. Deze is afhankelijk van een beperkt aantal (vijf tot negen) overwegingen over effecten van het gedrag en de waardering die men voor die effecten heeft. De sociale norm is het resultaat van de sociale druk die de persoon van belangrijke anderen in zijn omgeving ondervindt. Deze wordt bepaald door de mening van een aantal referentiepersonen (opnieuw ongeveer vijf tot negen) over wat de persoon zou moeten doen, en de neiging van die persoon om zich wat van deze anderen aan te trekken. Beide determinanten van intentie (en daardoor indirect van gedrag) kunnen worden uitgedrukt als produktsommen: men integreert de informatie door overwegingen te vermenigvuldigen met de bijbehorende evaluaties, en vervolgens te sommeren (of, uitgedrukt in de beroemde formule: $A = \sum b \times e$) en evenzo vermenigvuldigt men normatieve overwegingen met de motivatie om zich aan bepaalde andere te conformeren ($SN = \sum nb \times mc$). De intentie is dan een gewogen som van sociale norm en attitude.

Verwacht nut. De theorie van Fishbein & Ajzen wordt dus gekenmerkt door een soort mentale rekenkunde, die op zijn minst het resultaat van het combineren

van informatie door de persoon uitdrukt. Van de theorie gaat echter de suggestie uit dat ook het proces van integratie goed wordt beschreven. De theorie is ook in dat opzicht goed vergelijkbaar met andere theorieën, die uitgaan van verwacht nut. Deze worden meestal SEU-modellen (naar het begrip subjective expected utility) genoemd. Het inmiddels klassieke idee dat nut gelijk is aan de som van mogelijke opbrengsten, ieder vermenigvuldigd met de subjectieve kans op die opbrengst, wordt weerspiegeld in de combinatieregel voor attitude en sociale norm. Als vervolg op deze SEU-theorieën is als laatste ontwikkeling de Prospect-theorie van Kahneman & Tversky (1979) te noemen (zie hoofdstuk 10).

Impressie-formatie en informatie-integratie-theorie

Een derde ontwikkeling in dezelfde richting kan worden gesignaleerd in het deelgebied van de sociale beoordeling. De manier waarop mensen informatie over sociale objecten integreren is vooral onder invloed van het werk van Asch (1946) een belangrijk onderwerp van onderzoek geworden (zie hoofdstuk 5). Meestal wordt aan proefpersonen een lijst persoonlijkheidseigenschappen van een stimuluspersoon gegeven, met de vraag een beoordeling of afleiding over de betreffende persoon te maken. Asch, die dank zij zijn leermeester Lewin sterk beïnvloed was door de Gestaltpsychologie, ging er van uit dat mensen de informatie tot een coherent beeld proberen te vormen, en ook uit deze Gestalt desgevraagd niet genoemde eigenschappen afleiden.

Latere ontwikkelingen gaan weer meer in de richting van puur mathematische beschrijvingen van de manier waarop informatie wordt geïntegreerd. Met name het werk van Anderson (b.v. 1965) is op dit gebied zeer invloedrijk geweest. Andersons model van het gewogen gemiddelde is een poging om een vroege discussie af te sluiten over de vraag of mensen nu een additieve of een middelingsregel gebruiken bij het combineren van de informatie uit verschillende persoonlijkheidseigenschappen. Later (Anderson, 1974) wordt er meer systematisch vergeleken tussen de verschillende mathematische bewerkingen die proefpersonen op het stimulusmateriaal zouden kunnen uitvoeren. Men probeert de 'cognitieve algebra' in kaart te brengen (zie ook hoofdstuk 2 en hoofdstuk 10).

Deze drie voorbeelden geven aan dat de cognitieve sociale psychologie zich langzaam maar zeker heeft bewogen in de richting van de cognitieve psychologie, met weinig aandacht voor motieven en gevoelens. Het accent op de rationele, objectieve, wetenschappelijk verantwoorde verwerker van informatie is heden ten dage weer wat minder dominant. De theorieën die hierboven zijn genoemd komen in de rest van dit boek alle drie voor, maar dan als startpunt voor verdere theorievorming waarin een minder radicale cognitivistische benadering wordt voorgestaan. Wij hebben met dit korte overzicht van theorieën een schets gegeven van de ontwikkelingen die de cognitieve sociale psychologie hebben gekenmerkt, zodat de lezer tegen deze achtergrond de stand van zaken zoals die in de rest van dit boek wordt weergegeven kan plaatsen.

Laten we nu, na deze algemene schets, bij wijze van recapitulatie deze veranderingen nogmaals op een rijtje zetten. De benadering van het behaviorisme is het beste te representeren in een simpel *S* (stimulus)-*R* (respons)-keten. De cognitieve sociale psychologie benadrukte in eerste instantie (via de Gestalt-benaderingen) dat het zinvol was om te kijken naar de rol van het organisme (*O*) en toch te proberen de 'black box' van het organisme te ontsluiten. Met andere woorden: een *S-O-R*-keten leek een meer adequaat paradigma en bestudering van menselijk gedrag. Later erkende men dat stimuli niet door alle mensen op exact dezelfde wijze worden beoordeeld. Met andere woorden: mensen zijn actieve informatieverwerkers die hun eigen historie en impliciete theorieën meebrengen wanneer zij stimuli waarnemen en interpreteren. Schematisch komt dat neer op een *O-S-O-R*-keten. Al met al zien we dus een aanzienlijke aandacht voor wat er binnen het organisme gebeurt bij de interpretatie van en reactie op een stimulus.

Deze nadruk betrof zowel de structuur van cognities als cognitieve processen. Beide aspecten zullen we in dit boek aantreffen. De in dit hoofdstuk beschreven cognitieve (r)evolutie heeft ook aanzienlijke methodische en paradigmatische gevolgen gehad. In hoofdstuk 2 wordt daarop teruggekomen. De technische vooruitgang binnen dit onderzoeksveld heeft er ook toe geleid dat belangrijke assumpties van de voorafgaande generatie congruentie- en consistentietheorieën nu daadwerkelijk getoetst kunnen worden. Zo bieden recente fysiologische maten meer zicht op de aard van de reacties bij ervaren dissonantie. In het verleden werd verondersteld dat het ervaren van dissonantie een onprettige toestand was; nu kunnen we het één en ander meten.

De methodische vooruitgang heeft ook meer mogelijkheden geboden om cognitieve *processen* te bestuderen. We zien in de loop van de afgelopen twee decennia dan ook een verschuiving van onderzoek naar de structuur van sociale cognities naar onderzoek dat zich expliciet richt op deze cognitieve processen. Deze procesgerichte benadering heeft geleid tot de opkomst van meer geavanceerde statistische toetsingsmethoden. We zien dan ook een toename van meer modelmatige toetsingen en van multidimensionele technieken.

Opzet van het boek

Als afsluiting van dit hoofdstuk zullen we nu een overzicht geven van de verschillende hoofdstukken, met een korte omschrijving van de inhoud. Daarmee wordt het veld van de cognitieve sociale psychologie in kaart gebracht, en kan de lezer, naar wij hopen, beter anticiperen op wat komen gaat.

Hoofdstuk 2, met als titel *Methoden, paradigma's en modellen*, is gewijd aan de methodische ontwikkelingen die we hierboven kort hebben aangehaald om er de opkomst van de cognitieve sociale psychologie aan te relateren. Van Knippenberg, Van der Kloot en Vonk geven een uitvoerige beschrijving van gehanteerde

methoden en paradigma's. Het hoofdstuk beoogt uiteen te zetten hoe (theorieën over) sociaal-cognitieve processen door middel van een breed spectrum aan methoden kunnen worden onderzocht. Eerst wordt ingegaan op het onderscheid tussen experimentele methoden en veldgerichte onderzoekopzetten, en vervolgens wordt aan de hand van manieren om binnen experimenten te manipuleren, en manieren om in onderzoek cognitieve processen te meten. Ten slotte worden modellen behandeld waarin cognitieve structuren worden weergegeven.

In hoofdstuk 3, *Schema's: aard, effecten en gebruik*, behandelen Koomen en Van der Heuvel algemene inzichten over de rol van schema's in sociale cognitie. Met schema's worden de structuren aangegeven waarin informatie is opgeslagen. Na een bespreking van dit begrip volgt een overzicht van de effecten van schema's op informatieverwerking en gedrag. Vervolgens wordt het effect besproken van het aanbieden van informatie die consistent of inconsistent is.

In hoofdstuk 4, *Attributie*, wordt door dezelfde auteurs een overzicht van de klassieke attributietheorieën gegeven; binnen deze theorieën wordt ook aandacht besteed aan vertekeningen die optreden in het attributieproces. Het hoofdstuk wordt besloten met een kritische bespreking.

Hoofdstuk 5 vervolgt de behandeling van fundamentele processen in de sociale cognitie met een overzicht van *Sociale beoordeling: de rol van context, beoordelingsdimensies en responstaal*. Martijn en Van der Pligt richten zich eerst op de beoordeling van fysieke objecten, om vervolgens over te gaan op de beoordeling van attitudes, opinies en voorkeuren. De historische ontwikkeling in dit onderzoek naar effecten van contextvariabelen op het menselijk oordeel wordt weergegeven. Daarnaast wordt de relatie tussen de attitude en de voorkeur voor beoordelingsdimensies besproken, en wordt aangegeven welke effecten het hanteren van een bepaalde responstaal op het oordeel heeft.

Hoofdstuk 6 richt zich op *Sociale cognitie en de waarneming van personen*. Semin en Ellemers geven een historisch overzicht. Centraal staat de vraag hoe uit informatie over losse kenmerken van een persoon een totaalbeeld wordt gevormd. Recente ontwikkelingen op het gebied van sociale perceptie passeren de revue.

Eén van de belangrijkste stimuli voor sociale perceptie is de persoon zelf. Koomen en Hoorens behandelen in hoofdstuk 7 de relatie tussen *Zelf-concept en cognitie*. De manier waarop zelfschema's tot stand komen, motieven die daarbij een rol spelen, en de invloed van zelf-schema's op gedrag komen aan de orde.

Kennis over de persoon zelf en allerlei kenmerken van der persoon wordt veelal verkregen via vergelijking met anderen. Buunk en De Vries beschrijven in hoofdstuk 8, *Sociale vergelijking en sociale cognitie*, hoe de sociale vergelijkingstheorie langzamerhand steeds meer in cognitieve richting is uitgewerkt. Zij beschrijven hoe deze theorie kan worden toegepast op de vergelijking van bekwaamheden, attitudes, emoties en verworvenheden. De sociale vergelijkingstheorie beschrijft hoe mensen kennis over zichzelf verwerven, en welke invloed

dat uitoefent op hun gedrag. Het hoofdstuk laat zien dat attributie steeds belangrijker wordt in de verklaring van vergelijkingsprocessen.

Hoofdstuk 9, *Taal en sociale cognitie*, gaat over de wederkerige relatie tussen de taal die mensen gebruiken en oordelen of indrukken die zij hebben. Een belangrijk element in dit hoofdstuk van Semin en Marsman is het Linguïstische Categorieën Model, dat kan worden gebruikt om sociaal-cognitieve fenomenen vanuit deze relatie met taal te verklaren.

In hoofdstuk 10 gaan Van der Pligt en Van Schie in op *Beoordelings- en beslissingsprocessen*. Het hoofdstuk richt zich op een aantal algemene beslissingsmodellen en effecten van contextvariabelen op oordeel en beslissing. Vertekeningen en fouten, die samenhangen met tekortkomingen van de menselijke beoordeelbaar, vormen een belangrijk thema in dit hoofdstuk.

Het omvangrijke onderzoeksveld rondom het begrip *Attitudes* staat centraal in hoofdstuk 11 van Van der Pligt en De Vries. Het accent in hun behandeling ligt op cognitieve benaderingen en de geschiedenis van deze invalshoek. De rol van affectieve en motivationele variabelen is ook in dit deelgebied een thema dat aan belangrijkheid wint.

Hoofdstuk 12 heet *Cognitieve verklaringen voor stereotypering*. Spears en De Vries geven een historisch overzicht van benaderingen van de verschijnselen stereotypering en discriminatie. Uiteindelijk komt hij uit bij de moderne theorieën waarin cognitieve principes worden verenigd met motivationele, voornamelijk de behoefte aan een positieve sociale identiteit.

Deze laatste behoefte komt uitvoerig aan de orde in hoofdstuk 13, *Sociale cognitie, sociale identiteit en intergroepsverhoudingen*. Van Knippenberg zet eerst de sociale identiteitstheorie van Tajfel uiteen, waarna typerend onderzoek wordt besproken. Besloten wordt met een recente theoretische ontwikkeling, de zelf-categorisatietheorie.

Hoofdstuk 14 richt zich op een specifiek toepassingsgebied, onder de titel *Sociale cognitie en stress*. Buunk, Van der Pligt en Den Boer geven een kort overzicht van theoretische benaderingen, waarbij de cognitieve invalshoek centraal staat. Effecten van stressoren worden in kaart gebracht.

Hoofdstuk 15 gaat over *Stemming en cognitie*. Naast een beschrijving van theoretische en methodologische ontwikkelingen geven Baanders en Van der Pligt speciale aandacht aan de asymmetrie tussen de effecten van positieve en negatieve stemmingen op cognitieve processen. Het onderzoeksgebied wordt besproken in het kader van algemene cognitieve theorieën.

Een gerelateerd onderwerp wordt in hoofdstuk 16, *Sociale cognitie en emoties* door Fischer behandeld. Na een omschrijving en afgrenzing van het concept emotie wordt aandacht besteed aan de rol van beoordelingen en van schema's die mensen op dit gebied hebben.

Hoofdstuk 17 richt zich op de moeizame relatie tussen *Gedrag en cognitie*. Wilke gaat in op twee gebieden, attitudes en attributies, en behandelt redenen

verklaringen voor de zwakke verbanden die vaak worden gevonden in onderzoek.

Hoofdstuk 18 is een slotbeschouwing van Van der Pligt en De Vries onder de titel *Cognitie en sociale psychologie*. Na een terugblik op de opbrengsten en tekortkomingen van de cognitieve benadering wordt vooruit gekeken naar toekomstige ontwikkelingen.