

*Nemen we de voorkeuren van anderen over, zelfs als we weten dat wat we zien niet echt is?*

De meeste mensen zullen niet betwisten dat een deel van ons gedrag voortvloeit uit het observeren van anderen, zoals onze ouders, onze vrienden of beroemdheden. Nochtans is er verrassend weinig wetenschappelijk onderzoek naar hoe sterk de effecten van observaties op ons gedrag eigenlijk zijn. Tasten observaties enkel onze oppervlakkige voorkeuren aan, of ook onze meer automatische evaluaties? En worden we beïnvloed door acteurs of actrices, terwijl we goed genoeg weten dat hun gedrag volledig gespeeld is?

### **Leren via observatie**

De term 'klassieke conditionering' zal waarschijnlijk het beeld oproepen van een wetenschapper genaamd Pavlov, die een hond telkens eten gaf nadat hij met een bel gerinkeld had, en vervolgens ontdekte dat de hond al begon te kwijlen wanneer de bel klonk, zelfs als er geen eten in zicht was. Deze bevinding, dat ons gedrag kan veranderen doordat bepaalde stimuli in onze omgeving samen voorkomen, staat centraal binnen de leerpsychologie.

We leven echter niet in een sociaal vacuüm, en dat brengt bepaalde voordelen met zich mee. Het wordt steeds duidelijker dat we verbanden tussen stimuli niet altijd zelf hoeven te ervaren; veel van ons gedrag wordt bepaald door wat we anderen zien meemaken. Hoewel dit idee intuïtief aannemelijk klinkt, is het wetenschappelijk onderzoek naar observationeel leren op sommige vlakken heel beperkt. Het is ondertussen bijvoorbeeld geweten dat *angst* voor een nieuwe stimulus aangeleerd kan worden door iemand te observeren die bang reageert bij het zien van deze stimulus, maar er is nauwelijks onderzoek naar hoe observaties onze *voorkeuren* kunnen beïnvloeden. Bovendien hebben we momenteel weinig inzicht in hoe observationeel leren precies werkt. Vormen er zich simpele, onbewuste associaties in ons geheugen (tussen de stimulus en de reactie van de andere persoon), of denken we bewust na over wat we zien en over hoe de stimulus en de reactie zich tot elkaar verhouden?

### **Observationeel leren beïnvloedt ook onze impliciete voorkeuren**

In een eerste experiment onderzochten we hoe sterk de effecten van observationeel leren op onze voorkeuren zijn, en of deze effecten afhankelijk zijn van de overtuiging dat de geobserveerde reactie oprecht is. We lieten proefpersonen korte video's zien van een persoon die twee verschillende koekjes at. Op koekje A reageerde de persoon positief, op koekje B reageerde de persoon negatief (door middel van zijn gezichtsuitdrukkingen). Vooraf vertelden we de helft van de proefpersonen dat deze persoon zijn *oprechte* reacties op de koekjes liet zien, terwijl we de andere helft vertelden dat deze persoon door ons gevraagd was om zijn reacties te *acteren*. Aangezien de proefpersonen zelf de koekjes niet proefden, konden we onderzoeken wat de effecten van pure observatie op hun voorkeuren zouden zijn.

Uit onze resultaten bleek dat proefpersonen koekje A veel positiever beoordeelden dan koekje B, zowel wanneer we naar hun expliciete voorkeuren vroegen als wanneer we naar hun impliciete, spontane evaluaties peilden. Hun expliciete voorkeur was weliswaar minder extreem wanneer hen verteld was dat de geobserveerde reacties niet echt waren, maar ook deze groep had nog steeds een heel duidelijke voorkeur voor koekje A. De impliciete voorkeuren verschilden niet tussen de twee groepen: ongeacht of de geobserveerde reacties zagezegd echt of fake waren, koekje A werd als veel positiever beoordeeld dan koekje B.

### **Bij twijfel... repliceer!**

Aangezien we in ons eerste experiment niet zeker wisten of de proefpersonen onze cruciale informatie onthouden hadden en waarop ze hun oordelen precies baseerden, voerden we een tweede experiment uit. Ten eerste maakten we onze informatie over de reacties uitgebreider en opvallender, door te zeggen dat de persoon in de video's meedeed aan een consumententest, versus aan een castingmoment voor een reclamespotje. Ten tweede vroegen

we aan onze proefpersonen in de tweede groep of ze één van de koekjes positiever vonden, en waarom (aangezien we hen verteld hadden dat de reactie niet oprecht was).

De resultaten waren heel gelijkaardig aan die van het eerste experiment. Bovendien rapporteerde de meerderheid van de proefpersonen in de tweede groep dat ze één van de koekjes positiever vonden. Toen we expliciet vroegen naar hun redenen hiervoor, zagen we enkele opvallende patronen terugkomen. Zo zeiden veel proefpersonen dat ze de vorm van het ene koekje nu eenmaal leuker vonden dan de vorm van het andere koekje, maar welke vorm ze precies prefereerden kwam in meer dan 80% van de gevallen overeen met het koekje dat positief beoordeeld werd in de video's. Anderen gaven dan weer als reden dat ze de reacties van de acteur zo geloofwaardig vonden dat ze veronderstelden dat ze niet volledig gespeeld waren. Hoewel we er natuurlijk niet zeker van kunnen zijn, doen deze antwoorden vermoeden dat de proefpersonen in deze groep wel degelijk beïnvloed werden door de video's, maar dat ze – aangezien de geobserveerde reacties z gezegd niet echt waren – achteraf andere redenen zochten voor hun voorkeuren.

### **Conclusie**

Observationeel leren kan op korte tijd een krachtige invloed op onze voorkeuren uitoefenen. (in onze experimenten werd elk van beide filmpjes slechts drie keer getoond.) Bovendien bleek dit effect niet te verdwijnen wanneer we mensen informeerden dat de geobserveerde reacties gespeeld waren. We weten hiermee natuurlijk niet hoe lang observaties een gevolg blijven hebben en of ze kunnen beïnvloeden wat men echt van stimuli vindt, eens men er zelf mee in contact komt. Onze bevindingen laten echter zien dat observaties een belangrijke manier van leren zijn; wanneer een ouder gilt bij het zien van een spin of een acteur walging toont bij het eten van spuitjes, zou dit dus wel eens een grotere invloed kunnen uitoefenen op de 'passieve' toeschouwers dan men op het eerste zicht zou denken.