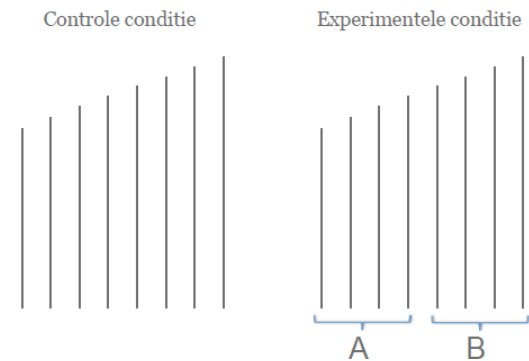


Categorisatie: De indeling in (sociale) groepen. Het maakt verbanden zichtbaar en geeft er betekenis, gaat gepaard met stereotypering, zoals hipsters, tokkies.

- Onderzoek: naar de gevolgen van categorisatie (Tajfel & Wilkes). Ze moesten hierbij de lengtes van lijnen schatten, met 2 condities: lijnen in categorieën en lijnen zonder categorieën. Als de lijnen in categorieën waren ingedeeld bleek dat de afstand tussen lijn 4 & 5 werd dan als groter ingeschat omdat die lijnen in categorie B gemiddeld langer zijn dan dat ze gemiddeld zijn in categorie A.

We betrekken informatie over een categorie dus op een individu en daarmee kunnen we, in dit geval de afstand tussen lijnen, overschatten. Na een week bleek dat proefpersonen die de categorieën hadden gezien het zelfs nog sterker overschatten.



Categorisatie kan onschuldig zijn; alle honden in een categorie, maar ook minder onschuldig: zie boek p.100. Veel zwarte mannen die onterecht worden gedood door politie in de VS. Door middel van training kun je dit tegengaan: zie boek p.115. Maar houd rekening met de context; werken mensen vaak in een gebied van 'gangs' met zwarte mannen, dan zien zij deze eerder als gevaarlijk.

Luister vooral ook de podcast als je dit interessant vindt:

<http://www.thisamericanlife.org/radio-archives/episode/547/cops-see-it-differently-part-one>

Schema's: Mentale structuren die kennis organiseren in een begrijpelijke structuur.

- Handelingen; het doen van boodschappen
- Sociale rollen; student, moeder, voetbalfan
- Personen; zelf-schema's, vrienden
- Groepen; stereotypen
 - Stereotypen zijn dus een soort schema! Schema is de overkoepelende term. Goed onthouden want in het boek is dit onduidelijk

Meestal zijn schema's functioneel. Ze bestaan uit gedeelde kennis; na het eten wenk je de ober, vraag je om de rekening en betaal je.

Algemene principes categorisatie en schema's;

- Door 'priming' kun je activatie spreiden.
- Wat je het eerst ziet heel veel invloed; 'primacy effect'
- Het is een automatisch proces

Als je bijvoorbeeld het woord zee hoort kan er van alles in je opkomen, maar wat er actief wordt hangt af van →

Accessibility = wat toegankelijk is (bijv. door priming)

Fit = dat wat past bij... Hoe we ons voelen / ons doel / onze verwachtingen.

$$\text{Salience} = \text{Accessibility} * \text{Fit}$$

Heuristieken: Besluiten maken door het gebruik van vuistregels

- Eenvoudige regels over besluitvorming
- Meestal zijn ze zeer nuttig; hierdoor hoeven we niet diep na te denken
- Soms is de regel té eenvoudig voor de beslissing. Dan kan het verkeerd gaan

Bijv.) hoeveel mensen zijn jaarlijks slachtoffer van vandalisme?

- A. 1 op 120
- B. 1 op 60
- C. 1 op 30
- D. 1 op 15

Als je geen idee hebt dan schat je het antwoord d.m.v. 'Ankers'. Dit is het eerste wat er in je opkwam / makkelijk op te roepen is, in dit geval dus 1 op de 120. Dit beïnvloed onbewust ons antwoord. (Het is 1 op de 15; best veel! Make Groningen great again)

Sociaal-cognitieve processen:

Soms schat je dergelijke criminaliteit veel hoger in als je bijvoorbeeld: Net een junk ziet, je fiets is gestolen of die van een bekende, je bepaalde kranten leest. (availability heuristiek, p.103)

Heuristieken

Bekende heuristieken: (Tversky & Kahneman, 1974)

- Availability heuristiek: Op basis van voorbeelden die je toevallig herinnert schat je in hoe vaak iets voorkomt. Bijv.) Mijn opa rookte 3 pakjes op een dag en werd 96, het is dus helemaal niet zo slecht voor je.
- Representativiteits-heuristiek: Negeren van de 'base rate' (kans dat iemand iets doet), omdat je één ding over de persoon weet. Bijv.) Tom is een echte nerd, wat studeert hij? Psychologie, informatica, bedrijfskunde? Base rate: psychologie heeft de meeste studenten, dus kans is grootst dat hij psychologie studeert.
- Anchoring & adjustment: Bijv.) Een liefdadigheidsinstelling zet in op een donatie van €25 die je vervolgens kunt wijzigen. Maar door dit anker van €25, denken dat ze dit het 'standaard' is en doneren ze eerder een hoger bedrag.

Oftewel: Een cognitieve miser gaat lui en zuinig om met informatie. In plaats van diep nadenken gebruik je: Schema's (routines en gewoonten), Heuristieken (simpele basluisregels) en Categorië (indeling in groepen).

Bewuste en onbewuste processen:

Priming (jaren 90):

Blootstelling aan een stimulus beïnvloed de reactie op andere stimulus als beiden schematisch gerelateerd zijn. Dit kan met woorden of met beelden.

Heeft invloed op meerdere dingen zoals:

- Persoonsperceptie
- Oordelen en beslissingen
- Gedrag
- Doelen en motivatie

Voorbeeld: Klassiek experiment Srull & Wyer (1979)

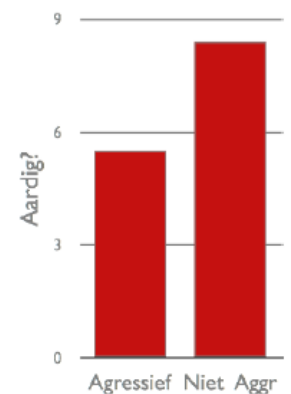
De proefpersoon moet woorden onderstrepen die een zin vormen, 2 condities; agressieve zinnen of niet agressieve zinnen. Vervolgens een verhaal lezen over Donald en daarna aangeven hoe aardig ze hem vonden. Mensen die agressieve zinnen hadden gemaakt vonden hem minder aardig dan mensen die geen agressieve zinnen hadden.

Voorbeeld 2: Onderzoek van Bargh, Chen & Burrows (1996)

Priming met ouden (breien, rimpels, Benidorm) en vervolgens meten hoe lang iemand deed over het lopen naar een lift; zij vonden dat proefpersonen die geprimed waren er langer over deden dan als ze niet geprimed waren. MAAR! Dan moesten de proefpersonen wel een positief gevoel / sympathie hebben met ouden. En toen ze dit wilden repliceren lukte dat niet. Sociale primes lijken imitatie op te roepen. Bargh et al. riepen stereotype gedrag op, maar deze vorm van priming lijkt dus niet te werken.

Echter: andere primes lijken wel robuust; de effect van huidskleur op het wel of niet neerschieten bijvoorbeeld.

Priming bereidt voor op sociale interactie; je relateert bijvoorbeeld aan de oude mensen en daarom loop je langzamer. Of je wordt geprimed met dokter, dan ga je patiëntgedrag vertonen, want dat is



wat wij kennen als gedrag, we kunnen ons niet als dokter gedragen want we weten niet hoe dat is. Ook gedragen we ons niet als dokter als we als patiënt geprimed worden.

DUS;

- automatische processen zijn vaak sociaal.
- Priming kan een schema activeren waarmee we ons voorbereiden op actie en sociale interactie.
- De effecten van priming zijn niet zo simpel en minder sterk dan wordt aangenomen. (Het boek is niet kritisch genoeg)
- Niet alles gaat automatisch

De “motivated tactician”; *De mens kiest om na te denken (of niet) het hebben van wilskracht.*

Wordt gestuurd door doelen en wensen. Als mensen veel stereotypen dan komt dat niet alleen door automatische processen maar ook omdat men dat wil. (motivatie versus cognitie) Als hij doelen nastreeft, vertekent hij de realiteit. Systematische vertekening: Bias

Automatisme en motivatie:

In de jaren '90 komt steeds meer oog voor de mens als gemotiveerd wezen; “motivated tactician”

- Maakt keuzes over wat hij/zij wil doen en denken
- Keuzes worden soms bewust gemaakt, en worden beïnvloed door doelen en emoties
- Reageert op de omgeving, maar heeft ook “agency”(wilskracht)

Model van Devine (1989); (Boek theory box 4.2) automatisme v.s. gecontroleerde. Als je een stereotype kent maar dit in conflict is met je geaccepteerde geloven, dan ben je in conflict. Dit probeer je de onderdrukken / terug te dringen, maar dat is heeeeeeel moeilijk.

Bijvoorbeeld: Denk 2 minuut lang niet aan friet, maar dat lukt niet.

Ironic processes of control: Je moet er wel aan denken om te controleren of je er niet aan denkt. Actief wegdrücken helpt niet. (Boek theory box 4.3)

46?

Als je sterk gemotiveerd bent om mensen gelijkwaardig te behandelen dan onderdruk je automatisch stereotypen volgens model van Devine. Maar dit klopt niet; ze denken langer na over alles.

Deze mensen hebben een sterke motivatie om stereotypen te vermijden en het lijkt alsof ze geen automatische activatie hebben van stereotypen. MAAR! Betekent niet dat we altijd goed nadenken.

Biases

- Ingroupbias: we denken positiever over onze eigen groep
- Negativity bias: we besteden meer aandacht aan negatieve informatie
- Optimistische bias: we hebben een overdreven vertrouwen in de goede afloop van onze plannen
- Planning fallacy: een klus duurt langer dan je denkt

Kritieken van dit college:

De “motivated tactician” metafoer doet recht aan het menselijk vermogen om bewust aandacht te richten.

Toch scheidt al het onderzoek naar schema's, heristieken en biases een somber beeld.

Mens lijkt hierdoor irrationeel te zijn.

Is niet helemaal terecht.