

BIJLAGE A.

Overzicht biases

Bias	Wat betekent deze bias?	Bewijs	Hoofdstuk
Attentional bias	We zijn geneigd selectief te zijn in de zaken waaraan wij aandacht schenken.	+++	Hst. 5, p. 89 Hst. 9, p. 157
Attributional bias	We zijn geneigd verkeerde inschattingen te maken bij het verklaren van gedrag of gebeurtenissen.	++	Hst. 5, p. 85 Hst. 7, p. 124 Hst. 10, p. 173 Hst. 12, p. 196
Automation bias	Wij hebben een voorkeur voor informatie afkomstig van geautomatiseerde hulpmiddelen. Niet zelden negeren we daarom onze eigen relevante kennis, ervaring en andere advies- en informatiebronnen.	+++	Hst. 5, p. 94 Hst. 11, p. 177
Availability bias	We zijn geneigd de frequentie van een gebeurtenis te beoordelen op basis van hoe snel we ons de gebeurtenis of voorbeelden hiervan kunnen herinneren.	+/-	Hst. 6, p. 114 Hst. 9, p. 157
Confirmation bias	We hebben een voorkeur voor informatie die onze eigen mening versterkt.	+	Hst. 4, p. 67 Hst. 5, p. 93 Hst. 9, p. 157 Hst. 10, p. 166 Hst. 11, p. 183 Hst. 12, p. 196

Bias	Wat betekent deze bias?	Bewijs	Hoofdstuk
Conformity	We zijn geneigd om gedachten, gevoelens of gedrag aan te passen aan de (norm van de) groep.	+++	Hst. 6, p. 114 Hst. 7, p. 127 Hst. 11, p. 179
Conjunction fallacy	We zijn geneigd meerdere specifieke gebeurtenissen als waarschijnlijker te beoordelen dan één algemene gebeurtenis.	++	Hst. 5, p. 92
Delay discounting	We prefereren kleine, directe beloningen in plaats van beloningen op de lange termijn.	+++	Hst. 3, p. 59
Dunning-Kruger effect	We zijn geneigd onze bekwaamheid te overschatten bij taken waar we feitelijk helemaal niet zo bekwaam in zijn.	++	Hst. 10, p. 167
Egocentric bias	We zijn geneigd de wereld vanuit ons eigen perspectief te bezien.	+	Hst. 3, p. 47 Hst. 4, p. 69 Hst. 5, p. 93 Hst. 7, p. 124 Hst. 9, p. 157 Hst. 10, p. 170 Hst. 12, p. 200

Bias	Wat betekent deze bias?	Bewijs	Hoofdstuk
Endowment effect	We zijn geneigd een hogere waarde toe te kennen aan onze eigen bezittingen dan aan dingen die we niet bezitten.	+	Hst. 6, p. 108 Hst. 8, p. 137 Hst. 10, p. 172
Experimenter bias	Onderzoekers zijn geneigd hun participanten, data of onderzoeksuitkomsten te beïnvloeden.	+++	n.v.t.
Framing effect	We zijn geneigd beïnvloed te worden door de manier waarop informatie aan ons wordt gepresenteerd.	++	Hst. 4, p. 74 Hst. 5, p. 93 Hst. 7, p. 120 Hst. 10, p. 166 Hst. 12, p. 198
Groupthink	In groepen zijn we geneigd de harmonie en eensgezindheid in de groep te willen bewaren, waardoor we minder snel voor een afwijkende mening willen uitkomen.	++	Hst. 11, p. 179
Halo effect	We zijn geneigd om iets of iemand als geheel positief te beoordelen op basis van een enkel positief aspect.	++	Hst. 9, p. 153

Bias	Wat betekent deze bias?	Bewijs	Hoofdstuk
Hindsight bias	We zijn geneigd gebeurtenissen achteraf als voorspelbaarder te zien dan ze daadwerkelijk zijn.	+++	Hst. 5, p. 95 Hst. 7, p. 124 Hst. 11, p. 189
Illusion of control	We zijn geneigd te overschatten hoeveel controle wij hebben over situaties en gebeurtenissen.	++	Hst. 3, p. 51 Hst. 5, p. 95 Hst. 7, p. 131 Hst. 9, p. 157
Illusory correlation	We zijn geneigd een verband tussen variabelen waar te nemen, zelfs als dit verband helemaal niet bestaat.	+++	Hst. 5, p. 93 Hst. 8, p. 144
Information bias	We zijn geneigd naar informatie te (blijven) zoeken, ook al heeft dit verder geen invloed meer op de uitkomst.	+/-	Hst. 3, p. 52
Mere exposure effect	We prefereren het bekende.	+++	Hst. 4, p. 72 Hst. 7, p. 131 Hst. 9, p. 149 Hst. 12, p. 198
Negativity bias	We zijn geneigd meer aandacht te schenken aan negatieve dan aan positieve informatie.	+++	Hst. 5, p. 83 Hst. 7, p. 124 Hst. 9, p. 155 Hst. 12, p. 200

Bias	Wat betekent deze bias?	Bewijs	Hoofdstuk
Optimism bias	We zijn geneigd te denken dat wij zelf minder vatbaar zijn voor negatieve gebeurtenissen dan anderen dat zijn.	+++	Hst. 8, p. 139 Hst. 10, p. 173 Hst. 11, p. 187
Over-confidence effect	We zijn geneigd om onze eigen capaciteiten en overtuigingen te overschatten.	+	Hst. 3, p. 48 Hst. 7, p. 124 Hst. 10, p. 170 Hst. 11, p. 185
Priming effect	We zijn geneigd beïnvloed te worden door iets wat we al eerder hebben gezien of ervaren.	++	Hst. 4, p. 78 Hst. 11, p. 188 Hst. 12, p. 198
Prospect theory	We zijn geneigd ons meer te richten op het vermijden van verlies dan op het behalen van winst.	++	Hst. 3, p. 57 Hst. 4, p. 75 Hst. 5, p. 83 Hst. 6, p. 107 Hst. 8, p. 137 Hst. 10, p. 172 Hst. 12, p. 200
Reactance	We neigen sterk naar defensieve reacties als we het gevoel hebben dat onze vrijheid ons wordt ontnomen.	+++	Hst. 6, p. 105 Hst. 10, p. 165 Hst. 12, p. 200

Bias	Wat betekent deze bias?	Bewijs	Hoofdstuk
Recency bias	We zijn geneigd meer aandacht te schenken aan recente informatie dan aan eerder verkregen informatie.	++	Hst. 4, p. 71 Hst. 5, p. 93 Hst. 11, p. 189
Risk compensation	We zijn geneigd meer risico te nemen wanneer we weten dat er veiligheidsmaatregelen zijn ingesteld.	---	Hst. 6, p. 112
Similarity bias	We hebben een voorkeur voor mensen die op ons lijken.	+/-	Hst. 8, p. 143 Hst. 9, p. 151 Hst. 12, p. 196
Social desirability bias	We zijn geneigd ons op een sociaal wenselijke manier te gedragen.	++	Hst. 7, p. 128
Status quo bias	We hebben een sterke voorkeur voor de huidige situatie ofwel status quo.	+	Hst. 3, p. 55 Hst. 6, p. 103 Hst. 7, p. 131 Hst. 10, p. 165
Sunk cost fallacy	We zijn geneigd een activiteit door te zetten wanneer we er al tijd, geld en moeite in hebben geïnvesteerd.	+	Hst. 6, p. 107

Bias	Wat betekent deze bias?	Bewijs	Hoofdstuk
System justification	We zijn geneigd om onze sociale systemen – en de bijbehorende normen, regels en sociale structuren ervan – als legitiem te zien en te verdedigen, zelfs wanneer we worden geconfronteerd met informatie die het tegenovergestelde suggereert.	+++	Hst. 6, p. 103 Hst. 7, p. 131