

## BIJLAGE A. Overzicht biases

Bias	Wat betekent deze bias?	Bewijs	Hoofdstuk
<b>Attentional bias</b>	We zijn geneigd selectief te zijn in de zaken waaraan wij aandacht schenken.	+++	Hst. 5, p. 89 Hst. 9, p. 157
<b>Attributional bias</b>	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
<b>Automation bias</b>	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
<b>Availability bias</b>	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
<b>Confirmation bias</b>	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
<b>Conformity</b>	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
<b>Conjunction fallacy</b>	We zijn geneigd meerdere specifieke gebeurtenissen als waarschijnlijker te beoordelen dan één algemene gebeurtenis.	++	Hst. 5, p. 92
<b>Delay discounting</b>	We prefereren kleine, directe beloningen in plaats van beloningen op de lange termijn.	+++	Hst. 3, p. 59
<b>Dunning-Kruger effect</b>	We zijn geneigd onze bekwaamheid te overschatten bij taken waar we feitelijk helemaal niet zo bekwaam in zijn.	++	Hst. 10, p. 167
<b>Egocentric bias</b>	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
<b>Endowment effect</b>	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
<b>Experimenter bias</b>	Onderzoekers zijn geneigd hun participanten, data of onderzoeksuitkomsten te beïnvloeden.	+++	n.v.t.
<b>Framing effect</b>	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
<b>Groupthink</b>	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
<b>Halo effect</b>	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
<b>Hindsight bias</b>	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
<b>Illusion of control</b>	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
<b>Illusory correlation</b>	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
<b>Information bias</b>	We zijn geneigd naar informatie te (blijven) zoeken, ook al heeft dit verder geen invloed meer op de uitkomst.	+/-	Hst. 3, p. 52
<b>Mere exposure effect</b>	We prefereren het bekende.	+++	Hst. 4, p. 72 Hst. 7, p. 131 Hst. 9, p. 149 Hst. 12, p. 198
<b>Negativity bias</b>	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
<b>Optimism bias</b>	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
<b>Over-confidence effect</b>	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
<b>Priming effect</b>	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
<b>Prospect theory</b>	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
<b>Reactance</b>	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
<b>Recency bias</b>	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
<b>Risk compensation</b>	We zijn geneigd meer risico te nemen wanneer we weten dat er veiligheidsmaatregelen zijn ingesteld.	---	Hst. 6, p. 112
<b>Similarity bias</b>	We hebben een voorkeur voor mensen die op ons lijken.	+/-	Hst. 8, p. 143 Hst. 9, p. 151 Hst. 12, p. 196
<b>Social desirability bias</b>	We zijn geneigd ons op een sociaal wenselijke manier te gedragen.	++	Hst. 7, p. 128
<b>Status quo bias</b>	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
<b>Sunk cost fallacy</b>	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
<b>System justification</b>	<p>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.</p>	+++	Hst. 6, p. 103 Hst. 7, p. 131