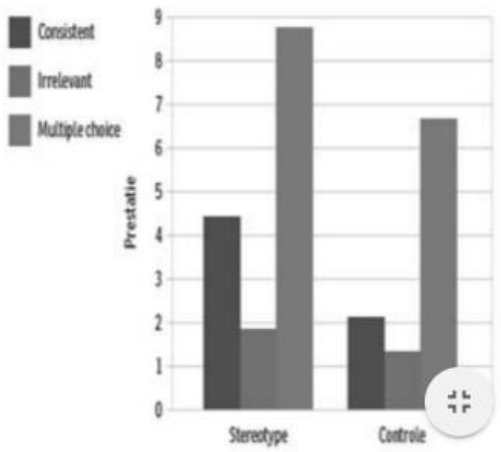
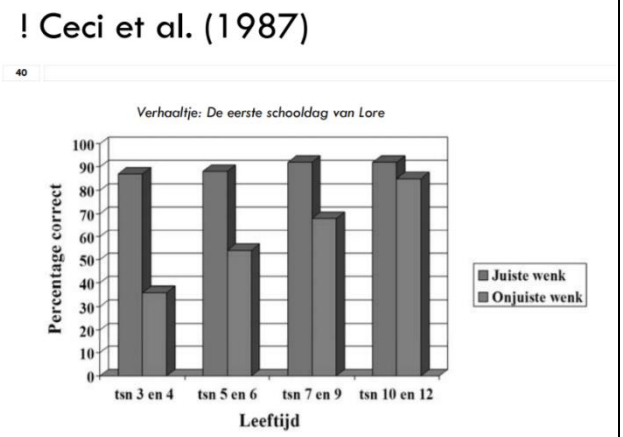
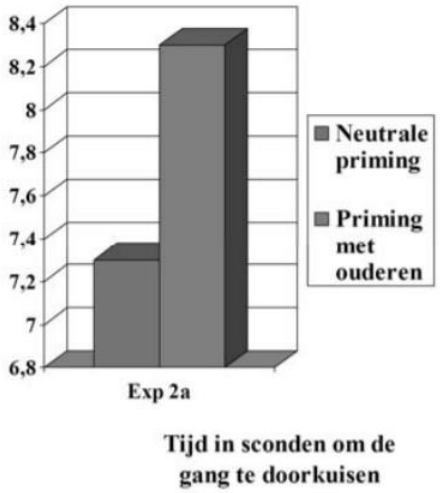
NAMEN	***EXPERIMENT UITLEG***
Correl et al.	DOEL: aantonen dat cognities (informatieverwerking en mentale representaties) het gedrag bepalen OPZET: Police officer's dilemma ➢ Een spelletje waarin snel foto's verschijnen van ofwel blanke, ofwel zwarte mensen met een voorwerp in de hand • Het voorwerp is ofwel iets onschuldig, ofwel een pistool ➢ De bedoeling is zo snel mogelijk te reageren en te schieten als je denkt dat de doelpersoon een wapen in de handen heeft of je verliest punten RESULTAAT: de reactietijden voor blanke mensen met een pistool zijn systematisch veel lager dan de reactietijden voor zwarte mensen met een pistool **TASK RESULTS** **You earned 545 points in this task.** ARMED: White 23 / 1 / 655; Black 22 / 1 / 635 UNARMED: White 25 / 0 / 679; Black 25 / 0 / 690 (# CORRECT / # INCORRECT / AVG. TIME (ms)) Above is a summary of your performance on the shooter task. The # CORRECT/# INCORRECT columns give the number of correct and incorrect responses, respectively. The AVG TIME(ms) column gives the average time to make a correct response, in milliseconds. The rows give information about the type of trial. Armed/Unarmed refers to whether the target person had a gun or not. White/Black refers to the race of the target person. **Thank you! You may close this window when you are finished reviewing your results.**
Frable & Bem	DOEL: het encoderen dat volgens een schema plaatsvindt tijdens informatieverwerking meten met de 'wie-zegt-wat-methode' OPZET: 3 meisjes en 3 jongens voeren groepsdiscussie, waarbij elke persoon 4 uitspraken doet ➢ Na de discussie moeten deelnemers herinneren wie wat gezegd heeft ➢ Deelnemers die sterk gebruik maken van het geslachtsschema bij het encoderen herinneren zich het geslacht van de doelpersoon beter, maar niet de persoon op zich • Weinig intercategoriefouten, veel intracategoriefouten ➢ Deelnemers die geen gebruik maken van het geslachtsschema bij het encoderen herinneren zich wat de persoon gezegd heeft beter, maar niet het geslacht van de persoon op zich • Veel intercategoriefouten, weinig intracategoriefouten Frable & Bem (1985) Gemiddelde aantal fouten: 14, 13, 12, 11, 10, 9, 8 Sekse getypeerd / Androgien / Ongedifferen-tieerd intra categorie fouten / inter categorie fouten
Macrae, Milne & Bodenhausen	DOEL: beïnvloeden schema's de snelheid van informatieverwerking? OPZET: ➢ Conditie 1: kenmerken krijgen over John ➢ Conditie 2: kenmerken krijgen over John de skinhead

	➢ De deelnemers krijgen 5 schemaconsistente kenmerken en 5 irrelevante kenmerken ➢ Tegelijkertijd krijgen de deelnemers op band informatie over de geografie en economie van Indonesië waar ze achteraf een multiple-choice test van moeten afleggen RESULTAAT: ➢ Betere prestatie in conditie 2 (schema-conditie): door gebruik te maken van een schema waren er meer cognitieve hulpbronnen over om te kunnen concentreren op de informatie over Indonesië 
Snyder & Uranowitz	DOEL: hoe beïnvloeden schema's herkenning/recognition? OPZET: participanten een tekst laten lezen over een vrouw 'Betty K.' ➢ Conditie 1: Betty K is hetero ➢ Conditie 2: Betty K is lesbisch ➢ Daarna een herkenningstaak moeten uitvoeren RESULTAAT: betere herkenning in conditie 2 want schemaconsistentie informatie wordt beter herkend
Loftus & Palmer	DOEL: hoe beïnvloeden schema's het geheugen? Schemagestuurde aanvullingen OPZET: participanten kregen een video te zien twee auto's die op elkaar inreden ➢ Nadien werden participanten bevraagd, maar ze kregen niet allemaal dezelfde vraagstelling ➢ Conditie 1: auto's 'botsten'? ➢ Conditie 2: auto's 'beukten'? ➢ Conditie 3: auto's 'kwam in aanraking'? RESULTAAT: 1 week later menen participanten uit conditie 2 zich te herinneren dat er glas op de weg lag (wanneer dit niet zo was)
Ceci et al.	DOEL: Hoe gevoelig zijn kinderen aan het verkeerde informatie-effect? OPZET: er werd aan kinderen een verhaaltje verteld over de eerste schooldag van Lore ➢ Nadien werden er vragen over gesteld met juiste en onjuiste wenken RESULTAAT: hoe jonger kinderen zijn, hoe gevoeliger ze hier aan zijn 
Leichtman & Ceci	DOEL: Hoe gevoelig zijn kinderen aan het verkeerde informatie-effect? OPZET: er werd aan kinderen een verhaaltje verteld over 'Sam Stone' "Sam Stone is een vriendelijke man die even in de klas komt en er wat rondhangt. De dag nadien werd een gescheurd boek en een bevuilde beer gevonden" ➢ Conditie 1: controle ➢ Conditie 2: suggestie (vb zou Sam een lange of korte broek aan hebben gehad toen hij de boeken scheurde?) ➢ Conditie 3: stereotype (verhaaltjes over de onhandigheid van Sam) ➢ Conditie 4: combinatie van suggestie en stereotype

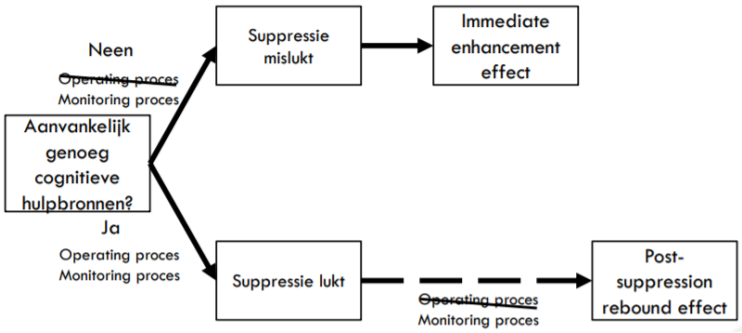
<table>
<tr><td></td><td>RESULTAAT: Kinderen zijn zeer gevoelig aan suggestie en onjuiste wenken!
<table><tr><td></td><td>Geloven dat Sam Stone schuldig is</td><td>Hebben Sam Stone het met ‘eigen ogen zien doen’</td></tr><tr><td>Conditie 1</td><td>10%</td><td>5%</td></tr><tr><td>Conditie 2</td><td>37%</td><td>18%</td></tr><tr><td>Conditie 3</td><td>53%</td><td>37%</td></tr><tr><td>Conditie 4</td><td>72%</td><td>44%</td></tr></table></td></tr>
<tr><td>Carlston</td><td>DOEL: wat is een direct effect van schema’s op beoordeling?

OPZET: ‘behulpzaam’ of ‘oneerlijk’ primen bij participanten en ze dan laten lezen over iemand die goede antwoorden doorgaf op het examen
➢ Wat vind je van deze persoon?
➢ Behulpzame prime: deze persoon is behulpzaam EN eerlijk
➢ Oneerlijke prime: deze persoon is oneerlijk EN onbehulpzaam
➢ Men herinnerde zich niet hoe ze tot dit oordeel kwamen</td></tr>
<tr><td>Bargh, Chen & Burrows</td><td>DOEL: wat is een direct effect van schema’s op gedrag? Ideomotor effect

OPZET: deelnemers moeten zinnen aanvullen
➢ Conditie 1: met neutrale woorden
➢ Conditie 2: met woorden gerelateerd aan ouderdom

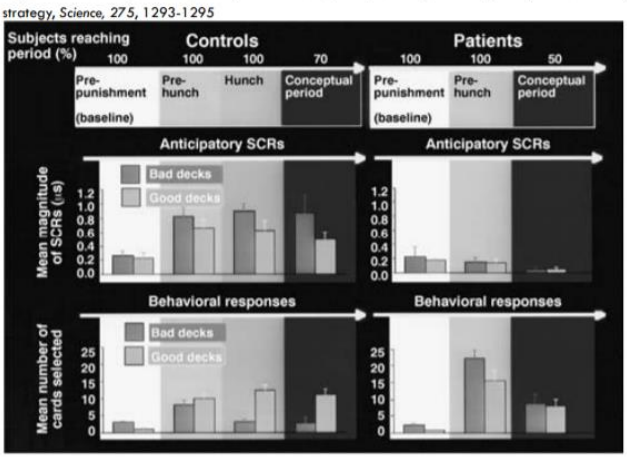
RESULTAAT: participanten uit conditie 2 deden na afloop van het experiment er langer over om door de gang tot de lift te lopen dan participanten uit conditie 1
  </td></tr>
<tr><td>Wegner</td><td>DOEL: hoe moeilijk is het om automatische processen te controleren?

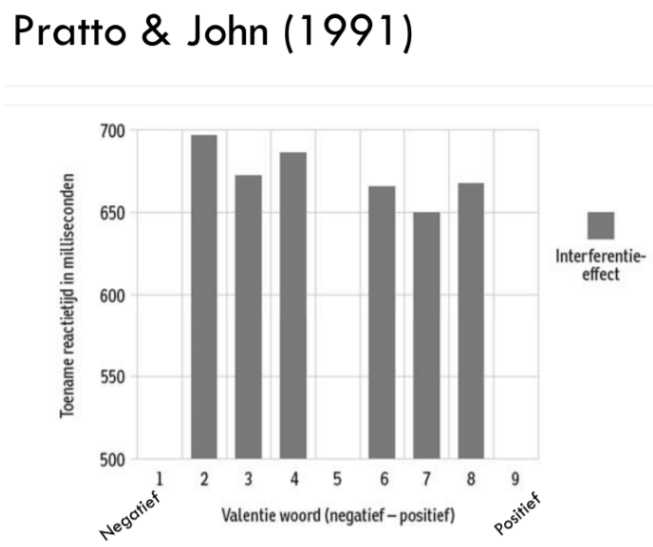
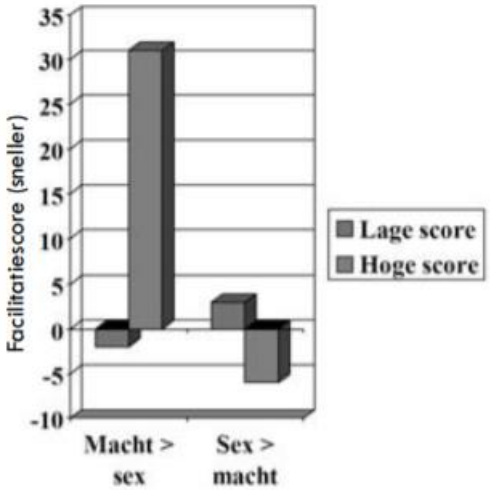
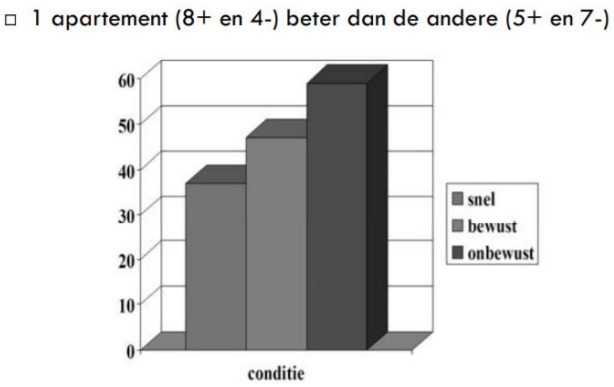
OPZET: er werd aan participanten gevraagd om 5 minuten niet aan een witte beer te denken

RESULTAAT:
➢ De mate waarin dit lukt is afhankelijk van het aantal beschikbare cognitieve hulpbronnen
➢ Te weinig hulpbronnen zorgt voor steeds minder distractoren die gegenereerd worden door het operating process, terwijl het monitoring process blijft verder zoeken naar de gedachte die we probeerden te onderdrukken
• Immediate enhancement effect
➢ Indien aanvankelijk voldoende hulpbronnen, maar suppressie na verloop van tijd wordt stopgezet, dan treedt het effect op met uitstel
• Post-suppression rebound effect
➢ Geldt ook voor affect en gedrag
  </td></tr>
<tr><td>Moreland & Beach</td><td>DOEL: automatische evaluatie?

OPZET: namen foto’s van 4 studenten die ongeveer even aantrekkelijk waren
➢ 1 kwam nooit naar de les, de andere kwam ¼ keer naar de les, de andere ½ keer naar de les, en de laatste kwam elke keer

RESULTAAT: louter blootstellingseffect: de student die het vaakst naar de les kwam werd gezien als aantrekkelijker</td></tr>
<tr><td>Bornstein et al</td><td>DOEL: automatische evaluatie op onbewust niveau?</td></tr>
</table>

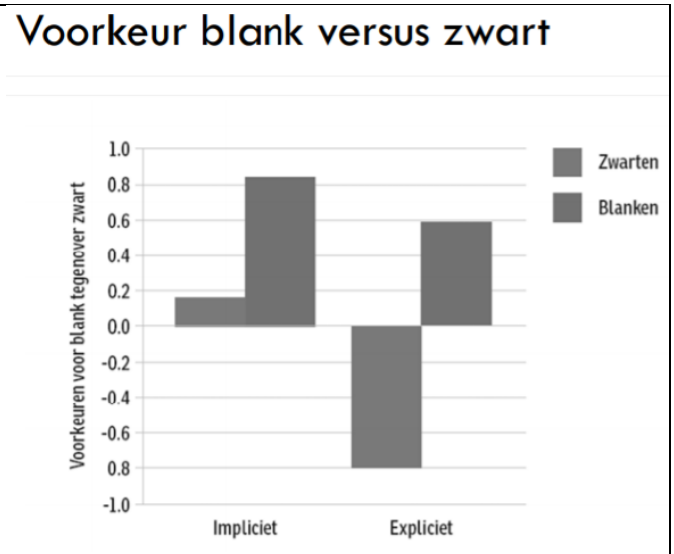
	OPZET: stimuli werden subliminaal aangeboden en achteraf werd er aan participanten gevraagd deze te beoordelen RESULTAAT: louter blootstellingseffect: participanten beoordeelden de subliminale stimuli als positiever, ook al hadden ze ze nog nooit 'bewust' waargenomen
Bargh et al	DOEL: zijn affectieve evaluaties automatischer dan cognitieve? OPZET: woorden worden subliminaal aangeboden, en in de helft van de gevallen extreem kort ➢ Affect conditie: nadien beantwoorden de deelnemers de vraag of het woord positief of negatief was ➢ Cognitie conditie: nadien beantwoorden de deelnemers de vraag of het woord een synoniem was van 2 andere woorden (die dan werden aangeboden) RESULTAAT: bij de erg korte aanbiedingen beantwoordde men beter in de affect conditie ➢ Dit ondersteunt Zajonc
Onbekend	DOEL: neurologische evidentie voor de iets snellere affectieve evaluatie OPZET: dieren werden geconditioneerd om bang te zijn voor een beltoon die gepaard ging met een elektrische schok RESULTAAT: ➢ Er ontstonden verbindingen tussen de sensorische thalamus (gewaarwording) en sensorische cortex (nadenken) ➢ Er ontstonden verbindingen tussen de sensorische cortex (nadenken) en de amygdala (emotionele reactie) ➢ Er ontstond ook een rechtstreekse verbinding van de sensorische thalamus (gewaarwording) naar de amygdala (emotionele reactie) • Deze weg is dus sneller en skipt het nadenken • Dit ondersteunt Zajonc
Damasio	DOEL: automatische, affectieve reacties spelen een belangrijke rol in het nemen van beslissingen (neurologische evidentie) OPZET: studie naar patiënten met schade aan de amygdala RESULTAAT: patiënten hadden geen intellectuele deficieten, maar vertoonden wel opmerkelijk meer risicogedrag door het ontbreken van automatische, affectieve reacties
Bechera et al	DOEL: neurologische evidentie voor het belang van automatische, affectieve beoordeling OPZET: Iowa Gambling Task ➢ Er is een goktafel met 4 stapels kaarten • Tafels A en B geven veel winst, maar ook hoge verliezen • Tafel C en D geven weinig winst, maar geven op termijn meer winst dan tafels A en B ➢ Deelnemers waren gezonde participanten of patiënten met hersenschade aan de amygdala Figuur uit: Bechara, Damasio, Tranel, and Damasio (1997). Deciding advantageously before knowing the advantageous strategy, *Science, 275*, 1293-1295  RESULTAAT: deelnemers zonder hersenschade hadden anticipatorische arousel bij het kiezen van A of B, alsof ze een straf verwachtten ➢ Deelnemers met hersenschade hadden helemaal geen huidreactie en bleven kiezen voor A en B, ook al bracht dit ze verliezen ➢ Automatische, affectieve reacties zijn een soort rood licht dat ons weerhoudt van gevaren

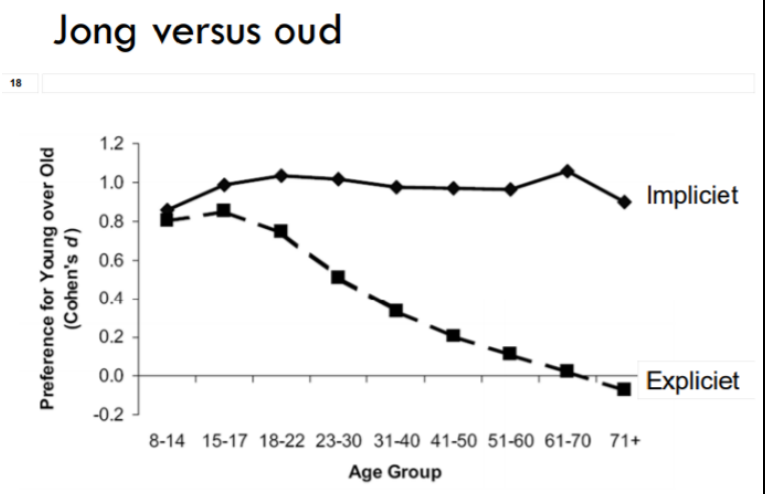
Pratto & John	DOEL: wordt negatieve informatie automatisch sneller verwerkt dan positieve informatie? (automatische waakzaamheidsreactie) OPZET: emotionele strooptaak ➢ Woorden in verschillende kleuren worden gepresenteerd • De woorden zijn ofwel positief of negatief (zoals vb hemel, oorlog…) RESULTAAT: deelnemers benoemden de kleur van het woord trager als het woord negatief was ➢ Impliceert dat er meer interferentie was bij negatieve woorden omdat die meer aandacht opeisen ➢ Ook gevonden bij kinderen van 1j oud ➢ Ook meer hersenactiviteit bij het zien van negatieve foto's 
Bargh et al	DOEL: individuele verschillen in attractiviteit van seksuele agressie (subliminaal aangeboden) (= individuele verschillen in impliciete reacties) OPZET: hoe automatisch maken mannen de associatie tussen seks en macht? ➢ Deelnemers spraken zo snel mogelijk een woord uit dat op het scherm verscheen ➢ Het woord werd voorafgegaan door een machtsgerelateerde of seksgerelateerde subiliminale prime RESULTAAT: Als een machtsgerelateerde subliminale prime werd aangeboden voor een seksgerelateerd woord, werd dat woord veel sneller uitgesproken ➢ Dit geldt enkel voor hoogscoorder op de attractiviteit van seksuele agressie vragenlijst ➢ Enkel in 1 richting (dus machtsgerelateerde primes deden seksgerelateerde woorden niet sneller uitgesproken worden) VERVOLG EXPERIMENT: machtswoorden aanvullen ➢ Vrouwelijke handlangers werden aantrekklijker gevonden door hoogscoorders 
Dijksterhuis	DOEL: is bewust en diepgaand nadenken altijd het beste? OPZET: deelnemers moeten kiezen tussen 4 appartementen ➢ Elk appartement heeft 12 kenmerken • 3 appartementen hebben 7 slechte kenmerken en 5 goede kenmerken • 1 appartement heeft 4 slechte kenmerken en 8 goede kenmerken ➢ Conditie 1: deelnemers denken er vlug over na ➢ Conditie 2: deelnemers denken er diepgaand over na ➢ Conditie 3: deelnemers slapen er een nachtje over RESULTAAT: ➢ Participanten uit conditie 3 kozen over het algemeen vaker het beste appartement, die uit conditie 1 het minst vaak 

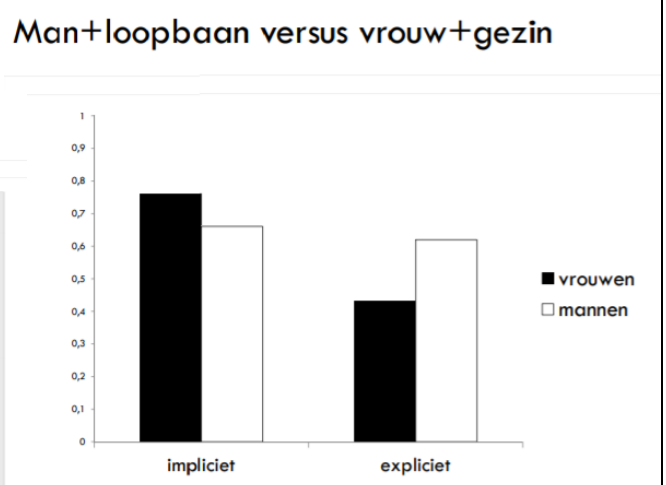
Medvec, Madey en Gilovich	DOEL: contrafeitelijk denken bij medaille winnaars? OPZET: men vroeg aan participanten om de gezichtsuitdrukkingen van verschillende medaille-winnaars (goud, zilver en brons) te beoordelen in termen van blijdschap ➢ Op de foto's was niet zichtbaar welke medaille gewonnen was RESULTAAT: zilveren medaille winnaars zagen er het minst blij uit ➢ Zilver: meest opvallende alternatieve uitkomst is goud winnen ➢ Brons: meest opvallende alternatieve uitkomst is 4^{e} plaats
Niedenthal et al	DOEL: bepaalt contrafetelijk denken de emotie zelf ook? OPZET: participanten lezen een verhaal over een meisje dat de liefdes-interesse van haar beste vriendin afneemt ➢ Participanten moeten zich erin inleven ➢ Nadien moeten ze contrafeitelijke zinnen genereren/aanvullen • Conditie 1: 'Was ik maar…' • Conditie 2: 'Had ik maar…' RESULTAAT: ➢ Participanten uit conditie 1 voelden voornamelijk schaamte • Inspelen op persoonlijke schuld ➢ Participanten uit conditie 2 voelden voornamelijk schuld • Inspelen op gedrag
Schwarz & Clore	DOEL: affect-als-informatie principe? OPZET: mensen werden telefonisch gevraagd naar de globale tevredenheid over hun leven ➢ Conditie 1: het regent buiten ➢ Conditie 2: het is zonnig buiten RESULTAAT: ➢ Mensen uit conditie 1 waren minder tevreden over hun leven dan mensen uit conditie 2 ➢ Wanneer de interviewer EERST vroeg om het weer te beschrijven, verdween het effect • Wanneer beoordelaars bewustgemaakt worden van mogelijke invloed van affect op hun oordeel, verdwijnt het effect
Keltner, Locke & Audrain	DOEL: effect van stemming versus emotie? OPZET: participanten moeten terugdenken aan een negatieve gebeurtenis in hun leven (wat een negatieve STEMMING oproept) RESULTAAT: duidelijk negatief effect op zelfbeoordelingen over algemene levenstevredenheid ➢ Wanneer men gevraagd werd welke EMOTIES ze tijdens deze specifieke gebeurtenis hadden ervaren, bleek dat ze meer tevredenheid rapporteerden ➢ Bevestigt de hypotgese dat wanneer de deelnemers hun specifieke emoties beschrijven, hun affectieve toestand gekoppeld blijft aan de toenmalige gebeurtenis
Nosek, Banaji & Greenwald	DOEL: komen impliciete en expliciete attitudes overeen? OPZET: IAT-test waarbij 3 onderwerpen werden onderzocht ➢ Ras ➢ Leeftijd ➢ Sekse-rollen

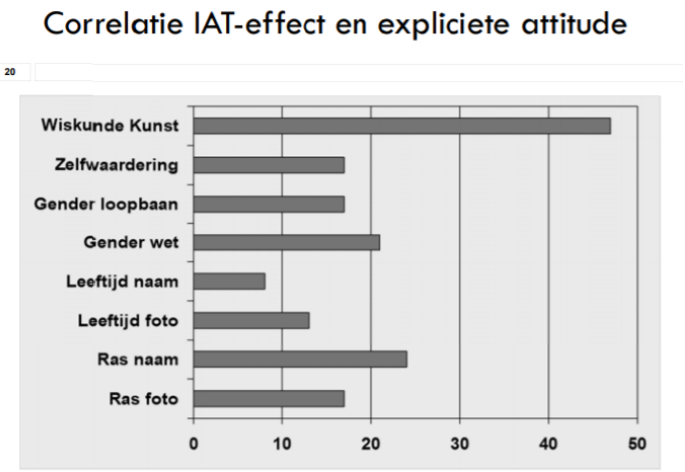
RESULTAAT: er is weinig overeenstemming tussen expliciete en impliciete metingen

- Opmerking: als het geen taboe-onderwerpen zijn, komen impliciete en expliciete mening veel beter overeen!
- Ras:
  - Blanke deelnemers hadden impliciet en expliciet een voorkeur voor blank
  - Zwarte deelnemers hadden expliciet een voorkeur voor zwart, maar impliciet voor blank
- Leeftijd:
  - Ouderen zeggen dat ze een even grote voorkeur voor jong als oud hebben, maar IAT toont een impliciete voorkeur voor jong aan
- Sekse-rollen
  - Mannen geven expliciet aan een grotere voorkeur te hebben voor traditionele rollen
  - Vrouwen tonen een grotere impliciete voorkeur voor traditionele rollen

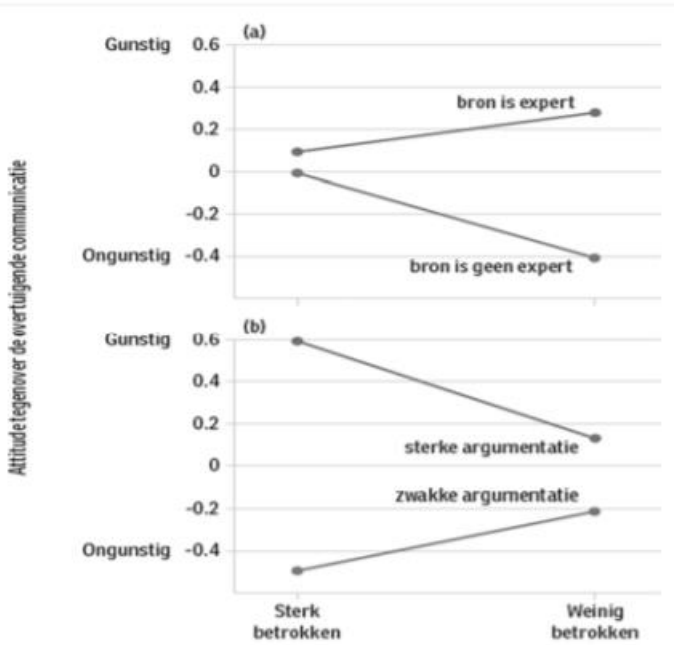
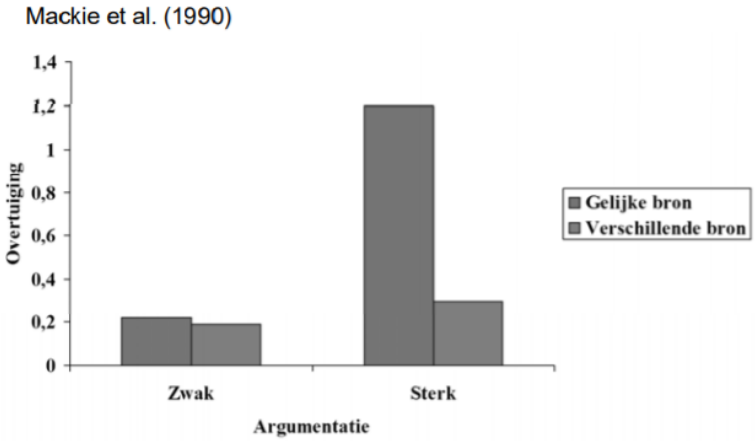


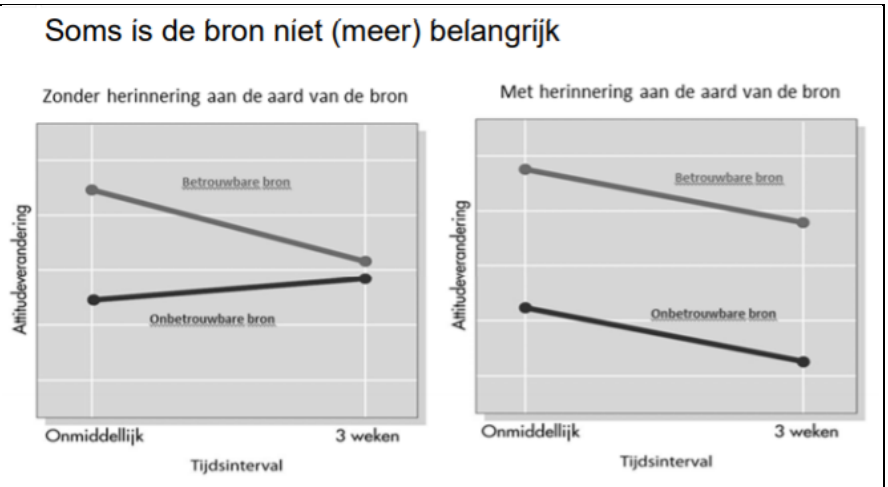
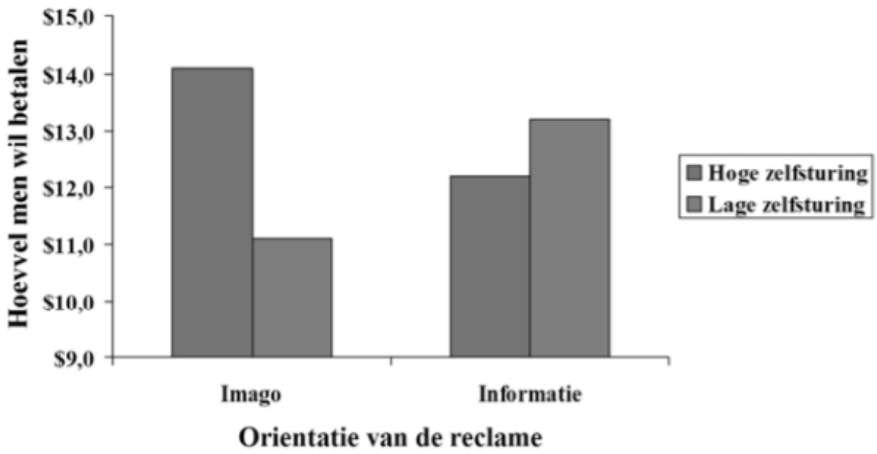
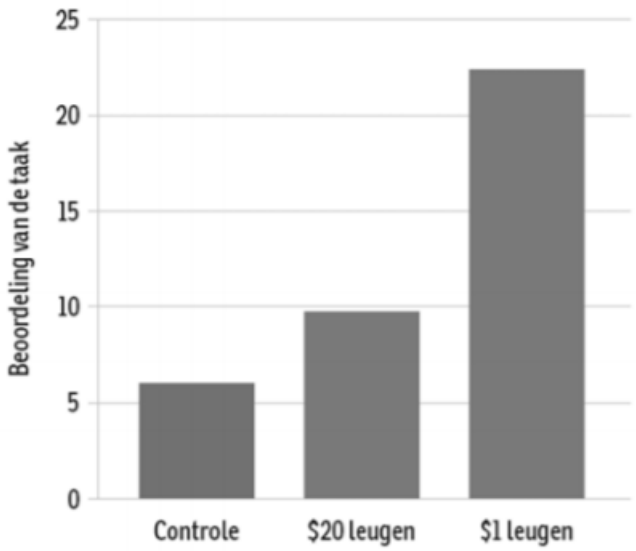






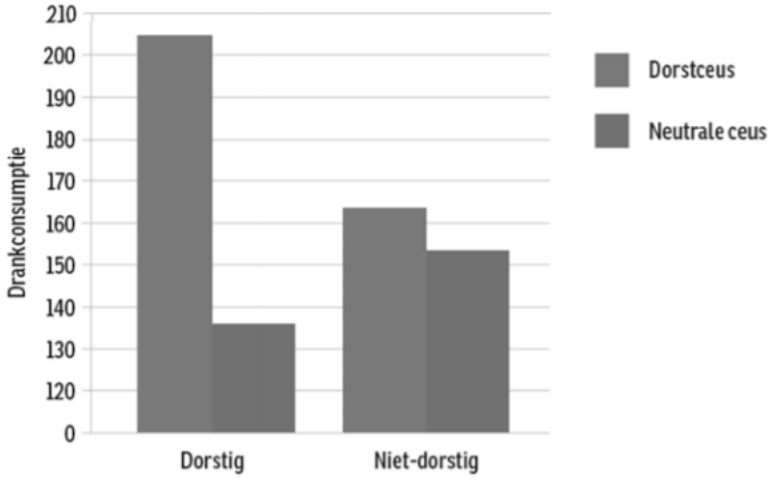
Petty, Cacioppo & Goldman	DOEL: wat is de rol van persoonlijke betrokkenheid van de ontvangen bij het bepalen of de boodschap belangrijker is dan de bron? Elaboration likelihood model OPZET: aan studenten vragen/voorstellen of men in het laatste jaar een eindexamen moet afleggen om het diploma te behalen

	➢ Onafhankelijke variabelen: • Bron: professor (expert) versus student • Boodschap (argumentatie): sterk versus zwak • Persoonlijke betrokkenheid: hoog (volgend academiejaar) versus laag (over 10 jaar) ➢ Afhankelijke variabele: • Attitude na communicatie RESULTAAT: betrokkenheid van het publiek is bepalend ➢ Hoge betrokkenheid: • Kwaliteit van argumenten is belangrijk • Zwakke argumentatie leidt tot ongunstigere attitudes • Sterke argumentatie leidt tot gunstigere attitudes ➢ Lage betrokkenheid: • Expertise van de bron is belangrijk (professor) • Zwakke argumentatie leidt tot gunstigere attitudes • Sterke argumentatie leidt tot ongunstigere attitudes 
Mackie et al	DOEL: hoe beïnvloedt de gelijkenis/similariteit van een bron de gunstigheid ten opzichte van deze bron? OPZET: studenten lazen een toespraak die argumenteerde tegen het verder gebruiken van een schoolbekwaamheidstest om aan de universiteit toegelaten te worden ➢ Conditie 1: toespraak werd zogezegd geschreven door een medestudent ➢ Conditie 2: toespraak werd zogezegd geschreven door een studenten van een andere universiteit RESULTAAT: studenten waren meer geneigd de attitudes te veranderen in conditie 1 
Onbekend	DOEL: hoe beïnvloedt de fysieke aantrekkelijkheid van een bron de gunstigheid ten opzichte van deze bron? OPZET: petitie voor meer vegetarische maaltijden op de campus ➢ Conditie 1: aantrekkelijke studenten voerden de petitie ➢ Conditie 2: minder aantrekkelijke studenten voerden de petitie RESULTAAT: ➢ Conditie 1: 41% tekende ➢ Conditie 2: 32% tekende
Onbekend	DOEL: wat is het effect van de aard van de bron op de gunstigheid ten opzichte van deze bron? (slapend effect) OPZET: ? RESULTAAT: na verloop van tijd dissocieert men de boodschapper van de boodschap, waardoor men toch beïnvloed kan worden door de boodschap, zelfs indien men initieel de bron ongunstig gezind was

	➢ Uitgestelde effect verdwijnt wanneer deelnemers herinnerd worden aan de identiteit van de boodschapper ➢ We zijn geneig de boodschap te herinneren, maar niet de boodschapper	
Onbekend	DOEL: hoe beïnvloedt reclame mensen met een hoge zelfsturing? OPZET: ? RESULTAAT: hoge zelfstuurders zijn gevoeliger voor imago-boodschappen en laten zich ook meer beïnvloeden door verpakking	
Festinger & Carlsmith	DOEL: cognitieve dissonantie en het effect van onvoldoende justificatie OPZET: ➢ Fase 1: participanten voeren 2 heel lange en saaie opdrachten uit ➢ Fase 2: proefleider vraagt aan de participanten om andere deelnemers te vertellen dat de taak heel interessant/boeiend is • Conditie 1: om deze leugen te vertellen krijgen ze 1$ • Conditie 2: om deze leugen te vertellen krijgen ze 20$ • Conditie 3: controle conditie waarbij participanten geen leugen moeten vertellen ➢ Fase 3: participanten beoordelen de vervelende taak RESULTAAT: ➢ Conditie 1: participanten ervaren onvoldoende justificatie en ervaren dus hoge dissonantie • Participanten uit conditie 1 beoordeelden achteraf de vervelende taken als leuker • Ze ervaarden onvoldoende justificatie dus pasten ze hun attitude ten opzichte van de taken aan om zo geen dissonantie meer te ervaren ➢ Conditie 2: participanten ervaren voldoende justificatie en ervaren dus lage dissonantie	
Aronson & Carlsmith	DOEL: cognitieve dissonantie en het effect van onvoldoende afschrikking OPZET: kinderen werden gevraagd om niet te spelen met aantrekkelijk speelgoed ➢ Conditie 1: bedreiging met milde straf indien ze er wel mee zouden spelen ➢ Conditie 2: bedreiging met zware straf indien ze er wel mee zouden spelen	

	➢ Controle conditie ➢ Achteraf werden de attitudes ten opzichte van het verboden speelgoed gemeten RESULTAAT: ➢ Conditie 1: milde straf leidde tot onvoldoende afschrikking, kleine druk en dus hoge dissonantie • Devaluatie van het speelgoed ➢ Conditie 2: zware straf leidde tot voldoende afschrikking, hoge druk en dus lage dissonantie • Geen attitude verandering
Aronson & Mills	DOEL: toepassingen van dissonantie-theorie: het effect van cognitieve dissonantie en justificatie van inspanning OPZET: participanten vragen om een obscene tekst publiekelijk voor te lezen om mee te mogen deelnemen aan een discussiegroep over seksualiteit ➢ Conditie 1: tekst met weinig expliciete seksuele termen ➢ Conditie 2: tekst met veel obscene termen ➢ Achteraf bepoordeling van een op tape geregistreerde discussie-groep over seksueel gedrag bij lagere diersoorten RESULTAAT: ➢ Conditie 1: milde initatie, beperkte inspanning en dus lage dissonantie • Weinig belangstelling voor de discussie groep ➢ Conditie 2: strenge initiatie, grote inspanning dus hoge dissonantie • Grotere belangstelling voor de discussie groep
Brehm	DOEL: toepassingen van dissonantie-theorie: het effect van cognitieve dissonantie en justificatie van moeilijke keuzes OPZET: vrouwen worden gerekruteerd om consumentenartikelen (toaster, klokradio, koffiemachine etc) te beoordelen ➢ Na de beoordeling mogen ze een van de producten uitkiezen als beloning ➢ Conditie 1: kiezen tussen twee producten die ze als even waardevol beoordeeld hadden ➢ Conditie 2: kiezen tussen twee producten die ze verschillend beoordeeld hadden ➢ Na de beoordeling moeten ze de producten opnieuw beoordelen RESULTAAT: ➢ Conditie 1: hoge dissonantie • Verschillen tussen beide producten nemen toe en de gekozen optie wordt aantrekkelijker ➢ Conditie 2: lage dissonantie tussen gekozen en verworpen optie • Weinig attitude verandering
Onbekend	DOEL: hebben subliminale boodschappen een effect? OPZET: Duitse of Franse achtergrond muziek in wijnafdeling in de supermarkt op alternerende dagen RESULTAAT: ➢ 83% meer Duitse wijn verkocht ➢ 65% meer Franse wijn verkocht
Weinberger et al	DOEL: subliminale priming in politieke campagnes OPZET: ? RESULTAAT: ➢ ‘RATS’ aangeboden voor onbekende politicus leidde tot een negatieve evaluatie ➢ Clinton (=positief) subliminaal aangeboden voor foto van een andere democratische kandidaat leidde tot een positieve evaluatie bij **onbesliste** kiezers
Strahan et al	DOEL: effect van subliminale boodschap en motivatie OPZET: dorstige studenten nemen deel aan een ‘marketingonderzoek’

<table>
<tr>
<td></td>
<td>
➢ Dan voeren ze op de computer een test uit waarin subliminaal aangeboden stimuli verwerkt werden
➢ Conditie 1: neutrale subliminale stimuli
➢ Conditie 2: dorstverwante subliminale stimuli (dorst, droog…)

RESULTAAT: dorstverwante stimuli leidden tot meer drankconsumptie tijdens een proeverij, maar enkel bij dorstige studenten


</td>
</tr>
<tr>
<td>Rudman & Borgida</td>
<td>
DOEL: effect van seksistische boodschappen in reclame op mannen

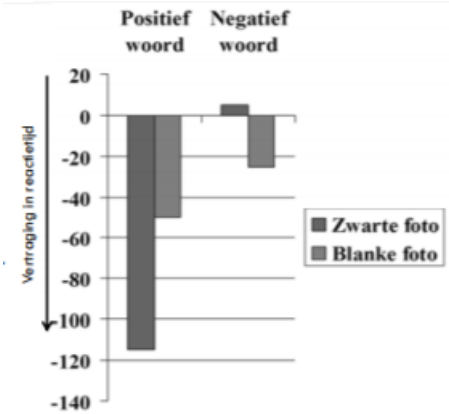
OPZET: mannelijke studenten zagen een reclame
➢ Conditie 1: seksistische boodschap
➢ Conditie 2: neutrale reclame
➢ Daarna moestne de participanten een vrouwelijke sollicitante interviewen
➢ Deze interactie werd door onafhankelijke waarnemers beoordeeld

<table>
<tr><th></th><th>Seksistische video</th><th>Neutrale video</th></tr>
<tr><td>Nabijheid
(Hoe dicht zit hij bij de sollicitante)</td><td>4.12</td><td>2.66</td></tr>
<tr><td>Dominantie
(Controleerde hij de interactie)</td><td>4.42</td><td>3.13</td></tr>
<tr><td>Geseksualiseerd gedrag
(Kijken naar lichaam sollicitante, seksistische opmerkingen…)</td><td>4.27</td><td>3.13</td></tr>
</table>

RESULTAAT: mannen die een seksistische reclamespot zagen, scoorden hoger op alle indicatoren van ‘geseksualiseerd gedrag’
</td>
</tr>
<tr>
<td>Geiser et al</td>
<td>
DOEL: effect van seksistische boodschappen in reclame op vrouwen

OPZET: vrouwelijke studenten zagen een reeks reclamespots
➢ Conditie 1: stereotype beeld: vrouw aan de haard of verleidelijk
➢ Conditie 2: omgekeerd: man aan de haard of verleidelijk

RESULTAAT: in daaropvolgende taken toonden vrouwen die de stereotype spots hadden gezien verminderd zelfvertrouwen, zelfstandigheid en loopbaanaspiraties
</td>
</tr>
<tr>
<td>Fazio et al</td>
<td>
DOEL: automatisch racisme?

OPZET:
➢ Fase 1: baseline meting van reactietijd op 12 positieve en negatieve adjectieven waarover men moest oordelen of ze ‘goed’ of ‘slecht’ waren
➢ Fase 2: reactietaak opnieuw doen, maar nu werd telkens eerst een blank of zwart gezicht gedurende 315ms aangeboden
➢ Fase 3: facilitatiescore berekenen door reactietijd van fase 2 af te trekken van fase 1
• Voor zwarte en blanke gezichten voor respectievelijk positieve en negatieve woorden
• Hogere scores staan voor meer facilitatie
• Men noteerde ook individuele verschillen in stereotype activatie


➢ Fase 4: deelnemers kregen daarna de kans om hun vooroordeel op andere wijze uit te drukken
• Vriendelijkheid van de deelnemer werd beoordeeld tijdens een interactie met een zwarte proefleider
• Men peilde naar de mening over wie verantwoordelijk was voor de rellen in LA naar aanleiding van het Rodney King incident

RESULTAAT:
</td>
</tr>
</table>

<table>
<tr><td></td><td>➢ Meer impliciet racisme voor zwarten sowieso, maar ook veel meer fadciliteit bij een negatief woord
➢ Vriendelijkheid van de deelnemer en de gepercipieerde verantwoordelijkheid voor het Rodney King incident correleerden met automatische activatie</td></tr>
<tr><td>Sherif</td><td>DOEL: hoe ontwikkelt discriminatie en onverdraagzaamheid zich? Testen van de realistische conflict theorie

OPZET:
➢ Selectie van goed aangepaste, sociale 11-jarige jongens om op zomerkamp te sturen (uitsluiting van jongens met agressieproblemen en aanpassingsproblemen om karaktertrekken uit te sluiten)
➢ In week 1 van het kamp werd het experiment nog niet in gang gezet, de jongens mochten gewoon met elkaar spelen
➢ In week 2 werden 2 groepen gemaakt, waarbij men erop lette dat bevriende jongens niet bij elkaar zaten
• In deze week moesten de jongens veel in competitie gaan met elkaar (touwtrekken etc), en kregen bij het winenn beloningen
➢ In week 3 moesten ze bovengeschikte doelstellingen realiseren

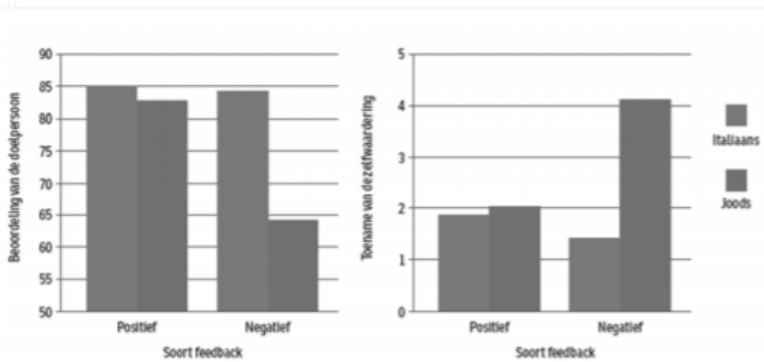
RESULTAAT: door de competitie (strijd om schaarse middelen), vormden de jongens zeer negatieve attitudes over de andere groep
➢ Discriminatie, vandalisme
➢ Ze werden zeer snel vijandig
➢ Oplossing: bovengeschikte doelstellingen</td></tr>
<tr><td>Tajfel</td><td>DOEL: is sociale categorisatie voldoende om discriminatie te faciliteren?

OPZET: minimale groepen paradigma
➢ Participanten werden aan een van 2 inhoudsloze groepen toegewezen
• Men kreeg een cijfer en wist niet wie er nog deel van de groep was
➢ Ze kregen een kleine som geld om uit te delen
• Ze hadden de keuze tussen iemand van de eigen groep, of iemand van de andere groep (aangeduid met cijfers en letters voor anonimiteit)

RESULTAAT:
➢ Ingroepsfavoritisme: men bevoordeelt de eigengroep
➢ Men probeert verschil met de uitgroep te maximaliseren
➢ Opmerking: categorisatie op zich is niet de oorzaak van discriminatie!

<table><tr><td></td><td>A</td><td>B</td><td>C</td><td>D</td></tr><tr><td>Groep A, Lid 5</td><td>9</td><td>8</td><td>7</td><td>7</td></tr><tr><td>Groep B, lid 12</td><td>5</td><td>2</td><td>9</td><td>7</td></tr></table></td></tr>
<tr><td>Fein & Spencer</td><td>DOEL: herstelt discriminatie de zelfwaardering?

OPZET:
➢ Deelnemers moesten een korte test afleggen en krijgen nadien daar positieve of negatieve feedback over
➢ Daarna beoordelen ze een sollicitante die ofwel Italiaans of Joods is (in beide gevallen is het dezelfde vrouw)

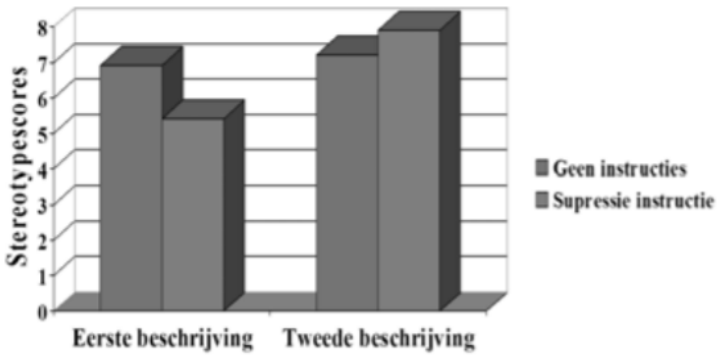
RESULTAAT: de vrouw van Joodse afkomst werd slechter beoordeeld dan de Italiaanse vrouw door de deelnemers die eerst negatieve feedback hadden gekregen
➢ Dezelfde deelnemers vertoonden een stijging in de zelfwaardering achteraf</td></tr>
<tr><td>Hamilton & Gifford</td><td>DOEL: wat is de invloed van distinctiviteit van variabelen op het geschatte verband tussen die 2 variabelen?

OPZET:
➢ Participanten lezen beschrijvingen, waarvan sommige positief en sommige negatief</td></tr>
</table>

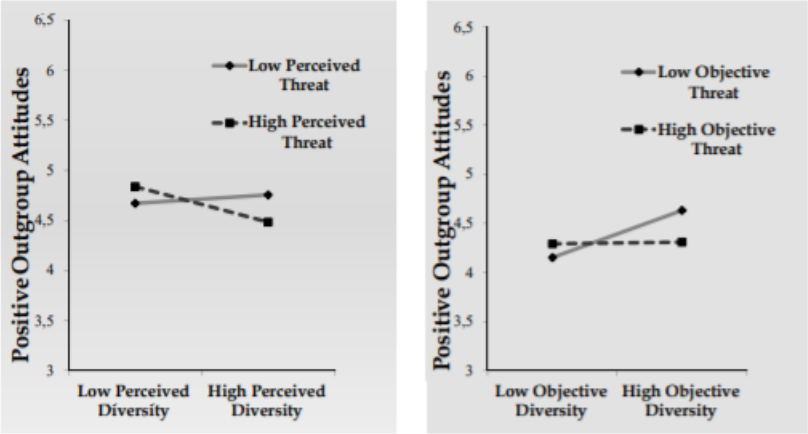
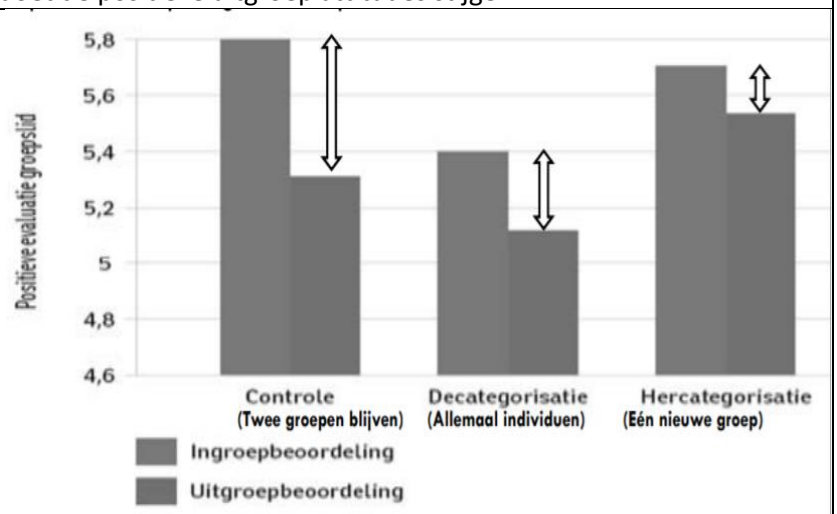
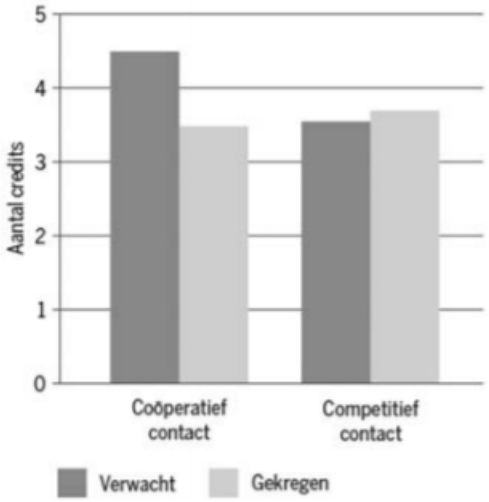
<table>
<tr><td></td><td>
Die beschrijvingen worden verdeeld over een meerderheids- en minderheidsgroep
De 4 soorten beschrijvingen worden door elkaar aangeboden
Deelnemers moeten de proportie negatieve en positieve beschrijvingen schatten per groep
In werkelijkheid hadden zowel de meerderheids- als de minderheidsgroep 75% positieve beschrijvingen en 25% negatieve beschrijvingen
<table>
<tr><th>REALITEIT</th><th>PERCEPTIE</th></tr>
<tr><td>24 leden van groep A
16 + gedragingen (67%)
8 – gedragingen (33%)</td><td>24 leden van groep A
16 + gedragingen (67%)
8 – gedragingen (33%)</td></tr>
<tr><td>12 leden van groep B
8 + gedragingen (67%)
4– gedragingen (33%)</td><td>12 leden van groep B
6 + gedragingen (50%)
6 – gedragingen (50%)</td></tr>
</table>
Schematische voorstelling

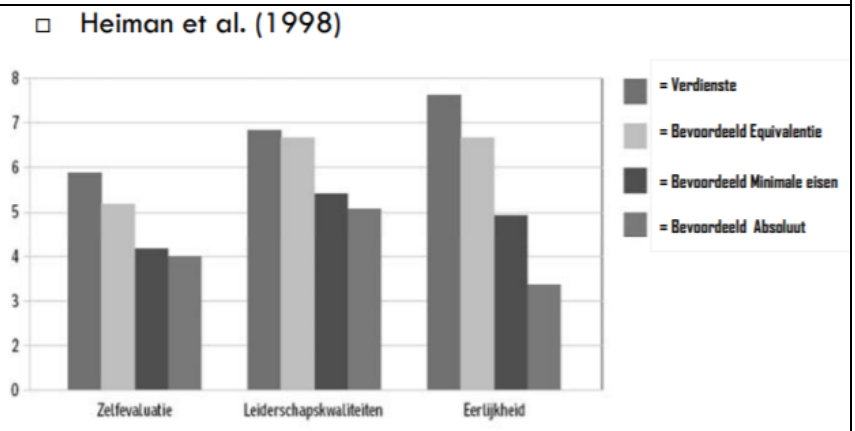
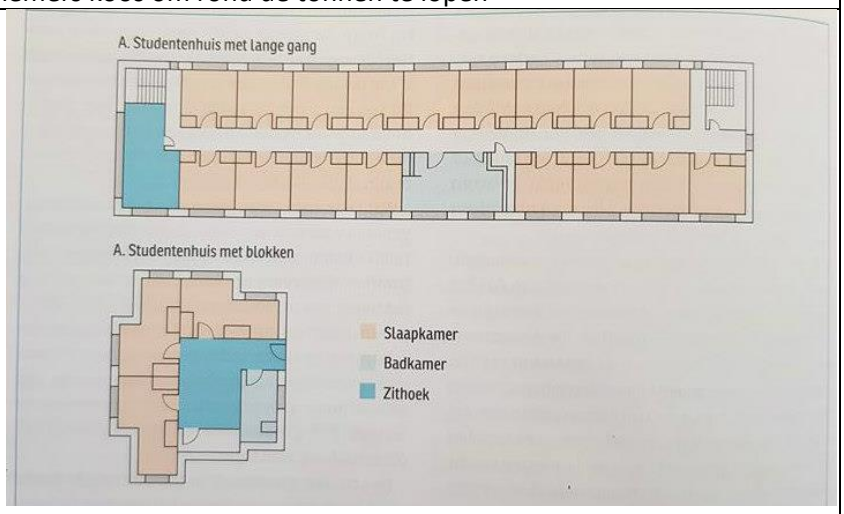
UITKOMST:
Voor de minderheidsgroep dachten deelnemers dat ze ongeveer de helft van negatieve beschrijvingen hadden gelezen
Dit komt omdat deze groep (minderheid) en de variabele (negatieve beschrijving) allebei distinctief zijn
Mensen hebben de neiging om een sterker verband te zien tussen distinctievere variabelen
</td></tr>
<tr><td>Devine</td><td>
DOEL: hoe automatisch zijn stereotypen en kunnen we ze tegengaan?

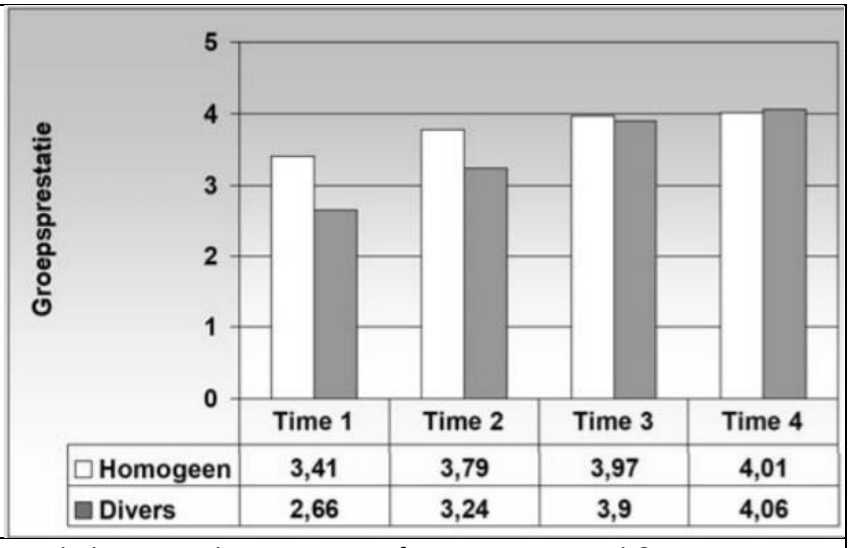
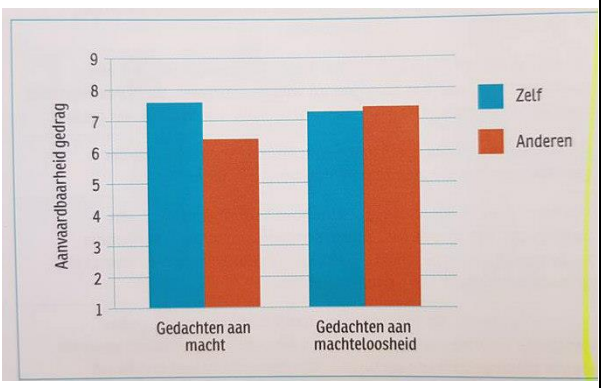
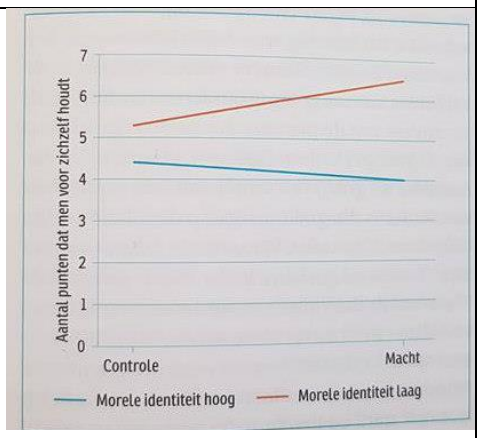
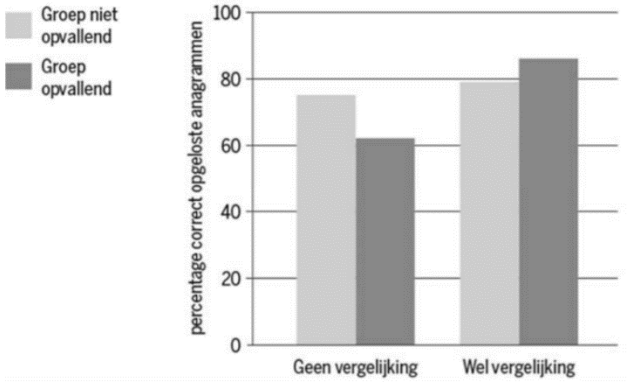
OPZET: participanten indelen in hoog of laag bevooroordeelde groepen op basis van een vragenlijst en 3 experimenten uitvoeren
Experiment 1: eigenschappen opschrijven die in de maatschappij algemeen worden geassocieerd met zwarte mensen
Experiment 2: subliminale priming met woorden gerelateerd aan de zwarte sociale categorie
Experiment 3: anoniem 20 gedachten opschrijven over Afro-Amerikanen
RESULTAAT:
Experiment 1: zowel hoog als laag bevooroordeeld kennen de stereotypes
Experiment 2: zowel hoog als laag bevooroordeeld worden beïnvloed door automatische associaties
Experiment 3: enkel laag bevooroordeelden doen aan zelfcensuur en inhibitie van stereotypen (gecontroleerd proces)
</td></tr>
<tr><td>Macrae et al</td><td>
DOEL: wat gebeurt er wanneer we stereotypes proberen onderdrukken?

OPZET: deelnemers die een foto van een skinhead zagen, moesten een beschrijving van de persoon geven terwijl ze expliciet de instructie kregen om dit stereotype te onderdrukken
Vervolgens kregen ze nog een foto van een skinhead aangeboden, maar deze keer werd er geen suppressie-instructie bij gegeven


RESULTAAT: zij de het stereotype moesten onderdrukken bij de eerste foto, maakten er meer gebruik van bij de 2e beoordeling
</td></tr>
<tr><td>Van Assche et al</td><td>DOEL: wat is de rol van waargenomen vs objectieve diversiteit in waargenomen vs objectieve bedreiging op positieve outgroep attitudes?</td></tr>
</table>

	OPZET: ?? RESULTAAT: ➢ Waargenomen bedreiging: • Hoog: hoge waargenomen diversiteit zorgt voor een daling in positieve uitgroep attitudes • Laag: hoge waargenomen diversiteit zorgt voor een stijging in positieve uitgroep attitudes ➢ Objectieve bedreiging: • Hoog: hoge objectieve diversiteit doet de positieve uitgroep attitudes niet dalen of stijgen • Laag: hoge objectieve diversiteit doet de positieve uitgroep attitudes stijgen Van Assche, Roets, Dhont, & Van Hiel (2014). 
Gaertner et al	DOEL: welk van de twee modellen is effectiever in het verminderen van vooroordelen? Hercategorisatie of decategorisatie OPZET: participanten worden ingedeeld in groepen en moeten een probleem oplossen ➢ Nadien horen ze dat ze het probleem opnieuw moeten oplossen ➢ Decategorisatie conditie: deelnemers worden als afzonderlijke individuen behandeld ➢ Hercategorisatie conditie: deelnemers worden ingedeeld in nieuwe groepen die bestaan uit leden van de oorspronkelijke groepen ➢ Controle conditie ➢ Nadien zichzelf en leden evalueren  UITKOMST: over alle condities worden ingroep leden steeds positiever beoordeeld ➢ In de hercategorisatie conditie is er een minder groot verschil tussen de beoordeling van in- en uitgroep leden ➢ Er is minder positieve beoordeling in de decategorisatie conditie ➢ Controle conditie had de grootste discrepantie tussen in- en uitgroep beoordeling
Saguy et al	DOEL: coöperatief contact leidt tot te hoge verwachtingen van leden van de benadeelde groepen OPZET: participanten indelen in experimentele driepersoonsgroepen ➢ Per sessie waren er twee groepen die eerst apart 3 thema's bespraken ➢ Nadien bediscussieerden de 2 groepen deze 3 thema's gedurende telkens 2 minuten met leden van de andere groep • Hierbij moesten ze zich richten op wat de groepen bond (coöperatief contact) • Of wat de groepen anders maakt (competitief contact) ➢ Een van de groepen mocht dan beslissen over de verdeling van 10 creditpunten, terwijl de andere groep geen invloed op de beslissing kon uitoefenen 

	UITKOMST: leden van de benadeelde groep bij positief contact hadden hoge verwachtingen over de credits die ze zouden krijgen ➢ Ze kregen minder dan verwacht
Heiman et al	DOEL: wat is de invloed van voorkeursbehandeling op zelfevaluatie, leiderschapskwaliteiten en eerlijkheid? OPZET: vrouwelijke participanten worden aangeduid als groepsleider ➢ Men geeft verschillende redenen waarom • Verdienste conditie • Minimale bevoordeling conditie • Equivalente bevoordeling conditie • Absolute bevoordeling conditie RESULTAAT: in de verdienste conditie hadden vrouwen de beste zelfevaluatie ➢ In de absolute bevoordeling conditie hadden vrouwen de laagste zelfevaluatie 
Knowles	DOEL: hoe gaan mensen om met terriroria? Respecteren ze? OPZET: participanten moeten door een gang lopen, waarbij ze moeten kiezen of ze door het obstakel heen gaan of de smalle ruimte tussen het obstakel en de muur ➢ Experimentele conditie: groep handlangers die hevig debatteren in de gang plaatsen ➢ Controle conditie: ipv groep mensen een aantal grote tonnen RESULTAAT; ➢ Experimentlee conditie: 75% van de deelnemers koos om de groep mensen te vermijden en zich door de smalle ruimte te wurmen ➢ Controle conditie: 25% van de deelnemers koos om rond de tonnen te lopen
Baum & Valins	DOEL: wat is het verband tussen territoria en tevredenheid? OPZET: vergelijking van 2 types studentenhuizen ➢ Type 1: alle kamers gelegen in een lange gang ➢ Type 2: kamers worden ingedeeld per blok RESULTAAT: studenten hadden grotere tevredenheid indien ze in een type 2 huis woonden ➢ Meer mogelijkheid tot terrirorialiseren 
Calhorn	DOEL: effect van hoge densiteit op gedrag van ratten OPZET: ?? RESULTAAT: populatie stagneert, meer disfunctionele gedragingen en minder functionele gedragingen ➢ Kleinere territoria

Watson et al.	DOEL: wat zijn de effecten van etnisch homogene versus etnisch diverse samenstellingen van teams op prestatie? OPZET: vergelijken van homogene en diverse teams RESULTAAT: initieel zijn homogene groepen efficiënter, na een tijdje is er geen verschil meer tussen de groepen	
Lammers et al	DOEL: denken machtige mensen automatisch dat ze minder moeten conformeren aan regels? OPZET: participanten moestne denk aan een gebeurtenis ➢ Conditie 1: gebeurtenis waarin ze zich machtig hadden gevoeld ➢ Conditie 2: gebeurtenis waarin ze zich machteloos hadden gevoeld ➢ Nadien moesten ze een reeks onethische gedragingen scoren op een Likert-schaal van 1-9 voor aanvaardbaarheid voor zichzelf en voor anderen RESULTAAT: ➢ Conditie 1: scoorden meer overtredingen als aanvaardbaar ➢ Conditie 2: waren even streng voor zichzelf als voor anderen	
Decelles et al	DOEL: effecten van macht en morele identiteit op zelfzuchtig gedrag OPZET: participanten denken na over een situatie waarin ze machtig waren ➢ Intussen wordt de morele identiteit ook gemeten ➢ Dan moeten participanten 10 punten verdelen tussen zichzelf en andere deelnemers waarmee geld kon gewonnen worden RESULTAAT: machtige mensen met een lage morele identiteit hielden meer punten voor zich, omgekeerd voor hoge morele identiteit ➢ Macht zorgt er voor dat individuele trekken en persoonlijkheid sterker geuit worden	
James & Greenberg	DOEL: wat is het effect van de aanwezigheid van een andere groep op groepsprestatie? OPZET: studenten moesten een taak maken ➢ Conditie 1: in de taakruimte waren er allerlei universiteitssymbolen (groep is opvallend) ➢ Conditie 2: de taakruimte was neutraal (groep is niet opvallend) ➢ Verdere manipulatie door 50% van de studenten te vertellen dat de prestaties van hun universiteit werden vergeleken met een andere (rivaal) universiteit RESULTAAT: ➢ Betere prestatie in conditie 1 voor studenten die werden verteld dat ze vergeleken werden	

Zajonc, Heingartner & Herman

DOEL: sociale facilitatie bij kakkerlakken?

OPZET: kakkerlakken in een felverlichte doos naar een donkere doos doen lopen via een koker alleen of in groep

- Afhankelijke variabele: tijd om naar de donkere doos te vluchten
- Conditie 1: eenvoudige loopgang: koker is gewoon recht
- Conditie 2: complexe loopgang: koker heeft een hoek van 90°

ALLEEN VERSUS PER PAAR		
	Alleen	Coactie
Loopgang	40.6 →	33.0
Doolhof	110.4 →	130.0
ALLEEN VERSUS MET PUBLIEK		
	Alleen	Publiek
Loopgang	62.6 →	39.3
Doolhof	221.4 →	296.6

RESULTAAT:

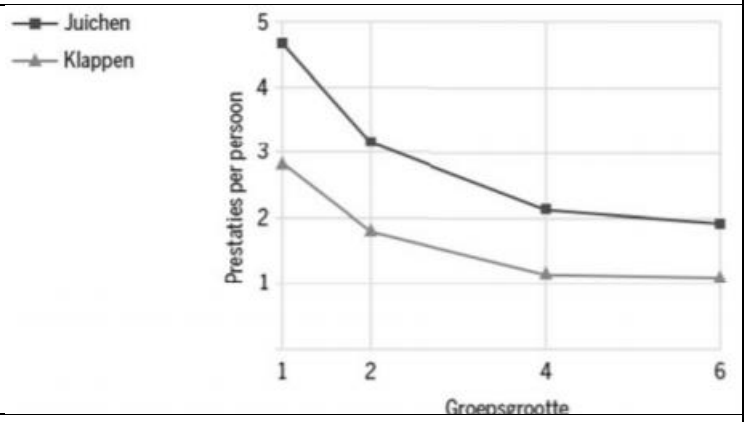
- In conditie 1 liepen de kakkerlakken sneller per paar dan alleen
- In conditie 2 liepen de kakkerlakken trager per paar dan alleen
- Patroon werd ook teruggevonden als kakkerlakken alleen liepen, maar er een 'publiek' aanwezig was dat toekeek

Latané

DOEL: wat is de invloed van groepsgrootte op sociaal lijntrekken?

OPZET: ?

RESULTAAT: prestatieverlies wordt groter naarmate het aantal groepsleden toeneemt

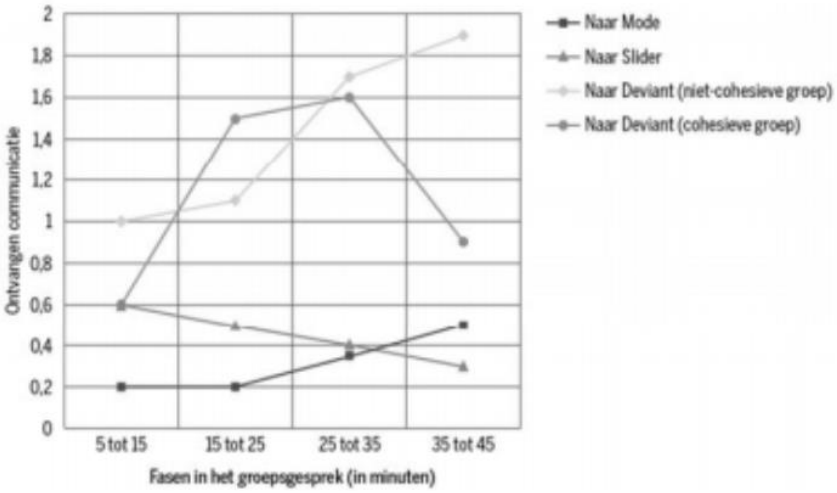


Schachter

DOEL: hoe behandelen groepen leden met een afwijkende mening?

OPZET: 2 handlangers nemen positie in tegen de rest van de groep (in hechte en in minder hechte groepen)

- Slider: past zich na enige tijd aan
- Deviant: blijft hardnekkig bij standpunt
- Mode: sluit zich aan het begin van het gesprek aan bij de meerderheid



RESULTAAT:

- Slider krijgt in het begin van het gesprek veel communicatie/aandacht, later minder
- Deviant krijgt 4x meer aandacht dan slider
  - In cohesieve groepen werd deviant naar het einde toe genegeerd
  - In niet-cohesieve groepen kreeg de deviant naar het einde toe nóg meer aandacht
- Opiniedevianten werden door de groep het minst populair en bekwaam ingeschat
- Stressoren veroorzaken collectieve behoefte aan afsluiting

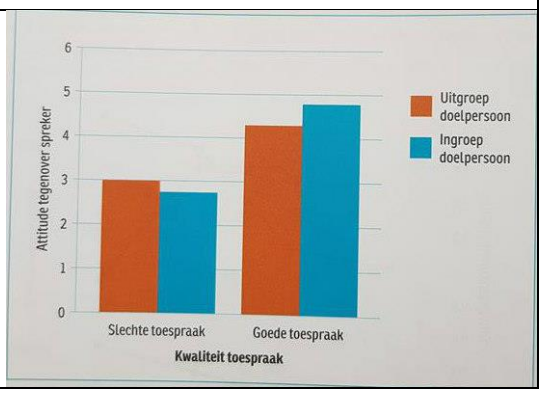
Marquez & Yzerbyt

DOEL: zwarte-schaap effect

OPZET: attitudes nagaan van rechten-studenten van een persoon die een toespraak had gegeven

- Cond 1: spreker was van faculteit rechten
- Cond 2: spreker was van faculteit letteren

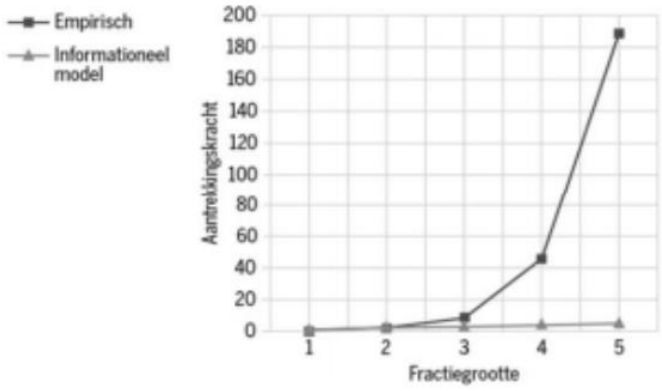
RESULTAAT: ingroep-leden worden extremer beoordeeld van uitgroep-leden



<table>
<tr><td></td><td>➢ Positieve bij een goede prestatie, negatiever bij een slechte prestatie</td></tr>
<tr><td>Godwin & Restle</td><td>DOEL: informationele invloed vs normatieve invloed op groepsbeslissingen

OPZET: 6-persoonsgroepen moeten esthetisch oordeel uitvoeren
➢ Vorming van fracties van mensen met een oordeel

RESULTAAT: positief verband tussen de grootte van een fractie en de aantrekkingskracht
➢ Hoe groter de fractie, hoe aantrekkelijker
➢ Grotere fracties oefenen meer normatieve druk uit
• Normatieve druk is véél krachtiger dan informationele invloed
➢ Minderheden zullen héél zelden maar de groep domineren

  </td></tr>
<tr><td>Stasser et al</td><td>DOEL: macht van aantallen in rechtszaken aantonen

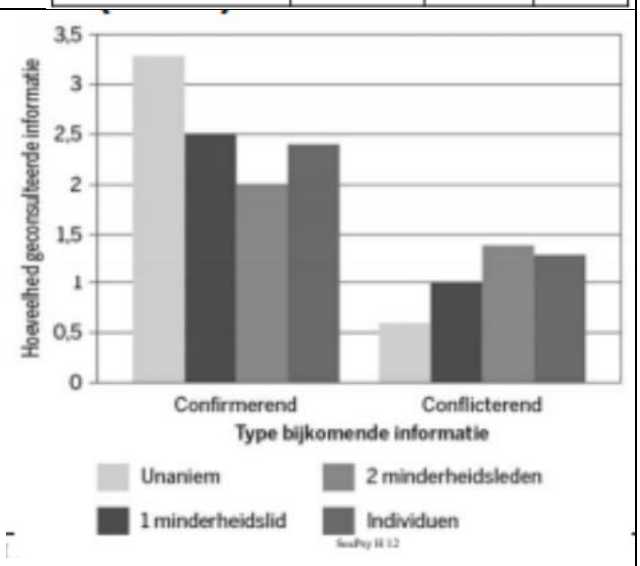
OPZET:?

RESULTAAT: jury’s beslissen volgens de meerderheidsregel maar vertonen een neiging to mildheid

<table><tr><th>Eerste stemming (schuldig- onschuldig)</th><th>veroordeling</th><th>vrijspraak</th><th>verdeeld</th></tr><tr><td>5 – 1</td><td>78</td><td>7</td><td>6</td></tr><tr><td>4 – 2</td><td>44</td><td>26</td><td>30</td></tr><tr><td>3 – 3</td><td>9</td><td>51</td><td>40</td></tr><tr><td>2 – 4</td><td>4</td><td>79</td><td>17</td></tr><tr><td>1 - 5</td><td>0</td><td>93</td><td>7</td></tr></table></td></tr>
<tr><td>Dawes</td><td>DOEL: confirmatievertekening in groepen aantonen (en de sterkte ervan!)

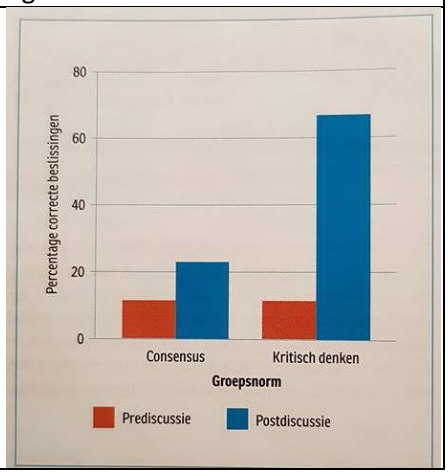
OPZET: participanten oordelen over een situatie en worden op basis van dat oordeel in groepen ingedeeld
➢ Unanieme groepen: leden hadden allemaal dezelfde mening
➢ 1 minderheidslid: unaniem buiten 1 lid met een deviante mening
➢ 2 minderheidsleden: unaniem buiten 2 leden met een deviante mening
➢ Controle: niet in een groep ingedeeld
Aanbieding van 10 additionele teksten met pro- of contra-argumenten over hun oordeel

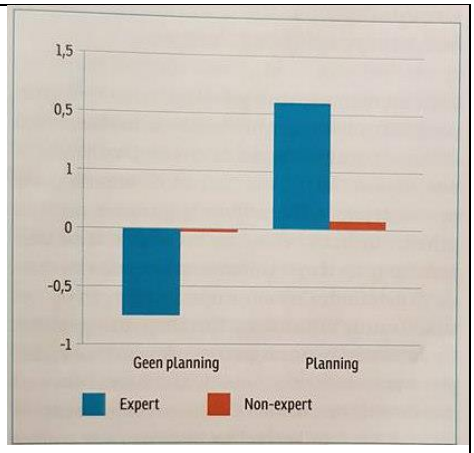
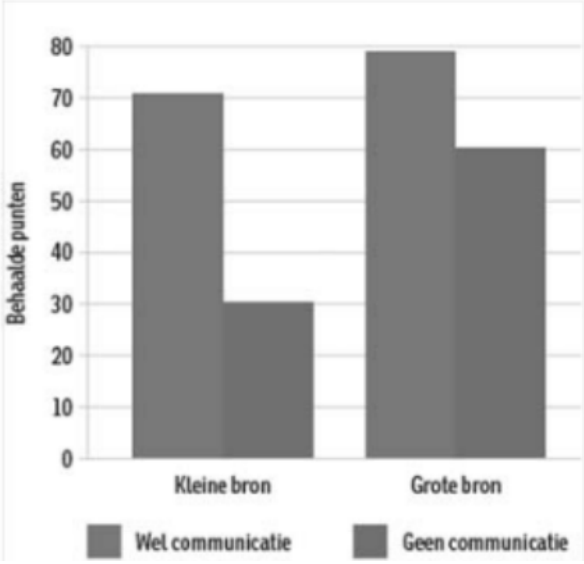
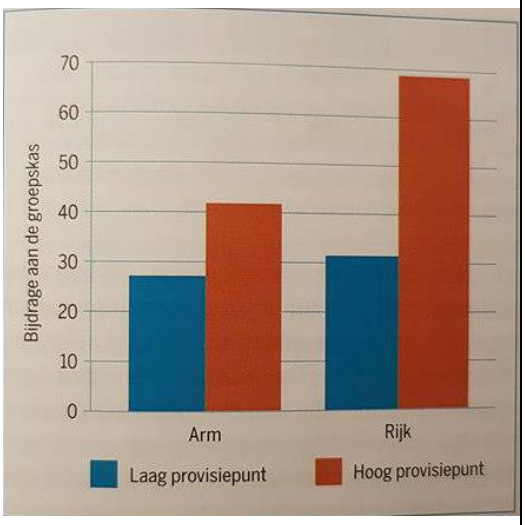
RESULTAAT: in unanieme groepen was er het meeste confirmatievertekening
➢ Ze gingen meest op zoek naar confirmerende informatie en minst naar conflicterende
➢ De groepe met 2 deviante leden toonde minder confirmatievertekening dan de controle conditie!

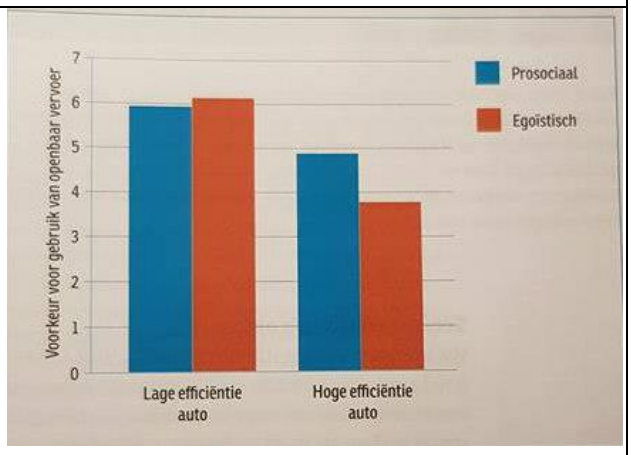
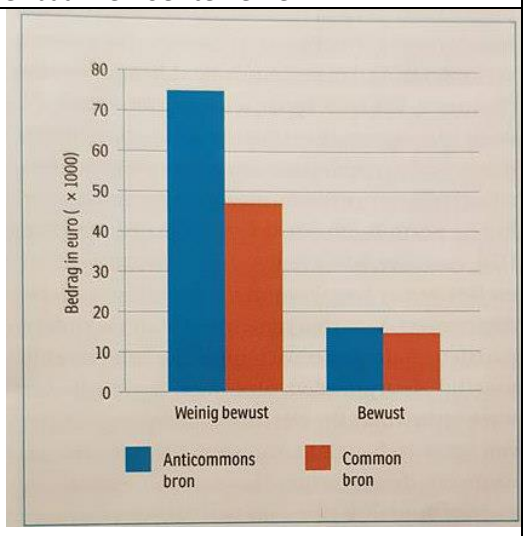
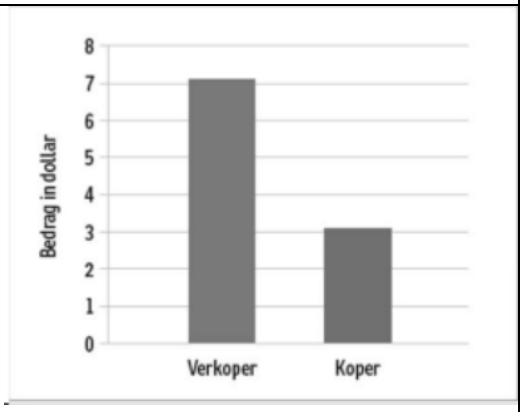
  </td></tr>
<tr><td>Postmes, Spears & Cihangir</td><td>DOEL: wat is de invloed van kritische normen op groepsprestatie?

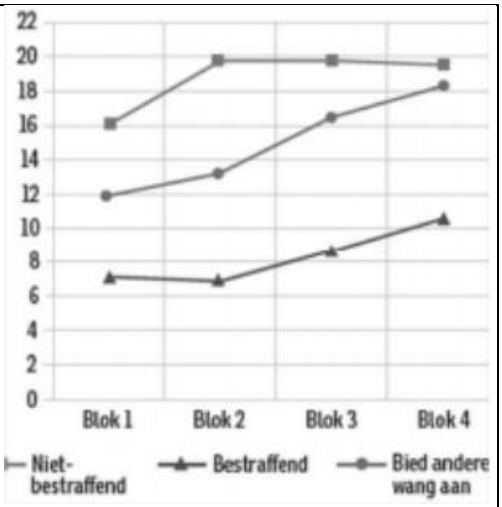
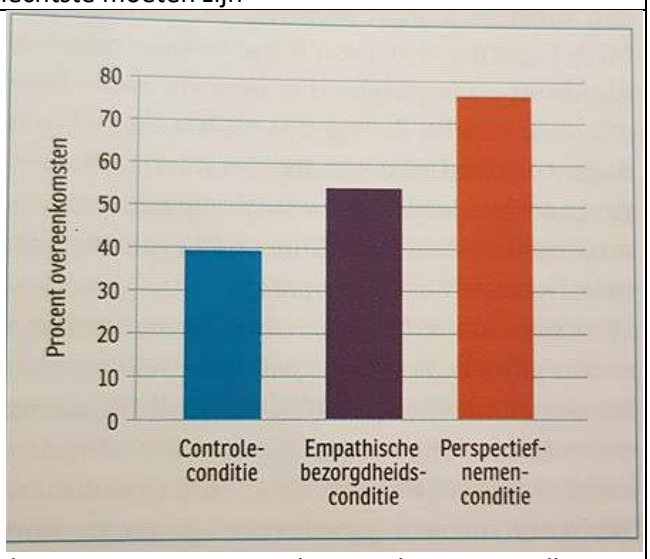
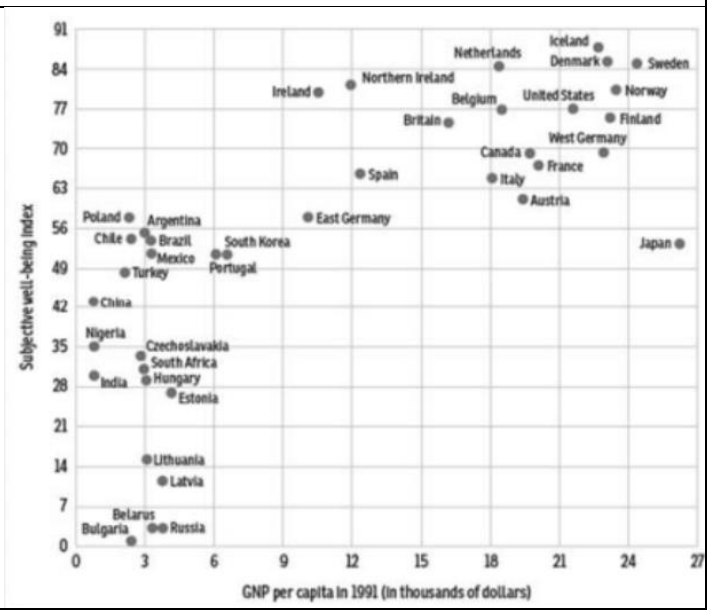
OPZET: groepsnormen installeren manipuleren door groepen een taak te geven
➢ Conditie 1: taak vereist consensus denken
➢ Conditie 2: taak vereist kritisch denken
➢ Opvolg taak waarin de groepen een beslissing moeten nemen over een hidden profile taak

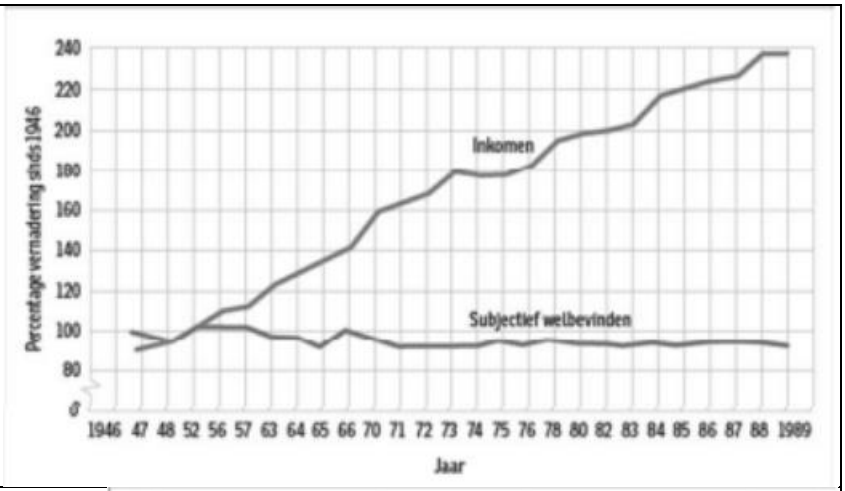
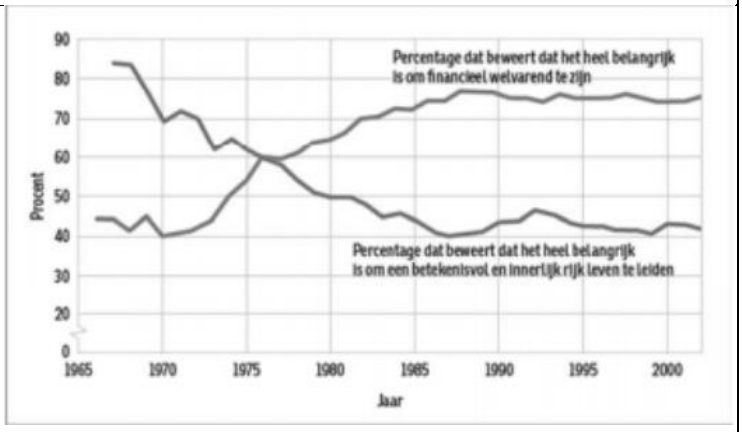
RESULTAAT: in conditie 1 werd meer gedeelde informatie uitgewisseld, waardoor de oordelen vaker fout waren
➢ Conditie 2: meer uitwisseling van unieke informatie

  </td></tr>
</table>

Woolley et al	DOEL: belang van planning in groepen met experts OPZET: groepen lossen taak op met of zonder expliciete instructies van de proefleider ➢ Conditie 1: instructie om taak op voorhand te plannen ➢ Conditie 2: geen instructie ➢ De groepen bevatten ofwel een expert of geen expert RESULTAAT: ➢ Planning heeft geen effect op groepen die geen expert bevatten ➢ Groepen met experts doen het véél beter als ze expliciete instructies om te plannen ontvangen (zo worden taken beter verdeeld etc) 
Brechner	DOEL: overconsumptie in een brondilemma (illustratie van hoe mensen functioneren bij een brondilemma) OPZET: bak met 24 of 48 lichtjes die elk een punt voorstellen ➢ Wie 150 ounten haalt krijgt 3u vrijstelling van het experiment (beloning) ➢ Regeneratie van de bron is afhankelijk van de graad van uitputting • 75% intact: punt regenereert om de 6s • Bijna uitgeput: punt regenereert om de 24s ➢ Participanten worden ingedeelde in groepen van 3 • Conditie 1: communicatie is mogelijk • Conditie 2: communicatie is niet mogelijk (geen coördinatie mogelijk!) RESULTAAT: ➢ Conditie 1: • 24 lichtjes: ppen halen gemiddeld 70 punten • 48 lichtjes: ppen halen gemiddeld 80 punten ➢ Conditie 2: • 24 lichtjes: ppen halen gemiddeld 30 punten • 48 lichtjes: ppen halen gemiddeld 60 punten ➢ Deelnemers vernietigden de bron uit overconsumptie, ook al konden ze met elkaar communiceren 
De Cremer	DOEL: bijdragen aan een publiek goed (illustratie van hoe mensen functioneren bij publiekgoeddilemma) OPZET: taak waarbij men geld kan verdienen voor zichzelf en de groep ➢ Men kreeg punten die men vrij mocht verdelen in de groepskas • Rijke leden kregen 100 punten • Arme leden kregen 50 punten ➢ Na elke ronde werd de groepskas verdubbeld en verdeeld onder iedereen ➢ Door niets te investeren maakte men het meeste winst (eigen punten + aandeel van de groepskas) • Echter; als de contributies te laag werden (= provisiepunt)verdween het geïnvesteerde bedrag ➢ Manipulatie: • Hoog provisiepunt: 220 punten • Laag provisiepunt: 110 punten RESULTAAT: ➢ Hoog provisiepunt werd vaak niet gehaald ➢ Laag provisiepunt: rijke leden droegen slechts even veel bij als arme groepsleden 

	➢ Hoog provisiepunt: rijke leden dragen meer bij dan arme leden en ze dachten ook dat hun bijdragen beslissend waren ➢ Rijken willen pas in verhouding tot hun inkomen aan maatschappelijke voorzieningen bijdragen wanneer de armen niet meer in staat worden geacht het systeem in stand te houden
Van Lange, Van Vugt, Meertens en Ruiter	DOEL: sociale waardenoriëntatie en voorkeur voor openbaar vervoer OPZET:140 pendelaars een een benzinestation vragen om een hypothetisch scenario in te vullen ➢ Lage efficiëntie conditie: auto wordt steeds minder efficiënt door toegenomen drukte ➢ Hoge efficiëntie conditie: auto wordt steeds efficiënter omdat drukte afneemt RESULTAAT: ➢ Egoïstische individuen hadden voor een voorkeur voor openbaar vervoer wanneer de auto te lastig zou worden ➢ Bij prosociale individuen was het verschil tussen de lage en hoge efficiëntie conditie veel kleiner • Zij zijn dus bereid meer ongemaakt te verdragen om het openbaar vervoer te nemen 
Dhont, Van Hiel en De Cremer	DOEL: anticommons-dilemma en bewustmaken OPZET: 5 deelnemers voor een brondilemma en een anticommonsdilemma stellen ➢ Brondilemma: men mag een bepaalde hoeveelheid tussen 0 – 140.000€ uit een bron nemen ➢ Anticommonsdilemma: men mag hun deel van de opbrengst uit een bron aan een andere speler verkopen, waarvoor ze een gewenst bedrag mogen stellen tussen 0 – 140.000€ ➢ Hoog bewustzijn conditie: deelnemers werden bewust gemaakt dat egoïstische gedrag de bron kan uitputten en er werd hun een simulatie getoond van de gevolgen ➢ Laag bewustzijn conditie: geen bewustmaking van de gevolgen RESULTAAT: ➢ Hoog bewustzijn conditie: geen verschil in bedrag tussen beide dilemma's ➢ Laag bewustzijn conditie: vooral hier werden onrealistisch hoge bedragen gesteld voor de anticommonsbron, waardoor de bron niet gebruikt werd 
Kahneman, Knetsch & Thaler	DOEL: het eigenaarseffect/endowment effect aantonen in mensen OPZET: de helft van de deelnemers (verkopersà krijgt een joffiemok ➢ Verkopers vragen tegen welke prijs ze bereid zijn om de mok te verkopen aan een andere groep, de kopers ➢ Kopers moesten opgeven hoeveel ze bereid waren te betalen voor de koffiemok van de verkopers RESULTAAT: ➢ De koffiemok werd 2x hoger gewaardeerd door diegenen die hem al in hun bezit hadden 
Deutsch, Epstin, Canavan & Gumpert	DOEL: coöperatie leidt niet onvoorwaardelijk tot exploitatie (conflict oplossen) OPZET: spel waarbij men tegen een ander speelt en met geld kan omgaan op 3 manieren: 1) Coöpereren: geld ontvangen 2) Verdedigen: andere speler kan niet aan je geld

	3) Agressie: geld van de andere speler proberen afpakken ➢ Tegenspeler is eigenlijk een handlander die speelt volgens 3 vooraf vastgelegde patronen • Bestraffende conditie: non-coöperatieve zetten beantwoorden met agressie • Niet-bestraffende conditie: non-coöperatieve zetten beantwoorden met verdediging • Biedt-de-andere-wang conditie: alle zetten beantwoorden met coöperatief RESULTAAT: ➢ Bestraffende conditie: genereert het slechtste resultaat (zowel gemeenschappelijk als individueel het minste geld) ➢ Niet-bestraffende conditie en biedt-de-andere-wang conditie: genereren beste resultaat en lijken sterk op elkaar naar het einde van het spel toe • Toont aan dat mensen die constant coöperatief zijn niet constant worden geëxploiteert, anders zou de biedt-de-andere-wang conditie verre uit het slechtste moeten zijn 
Galinsky, Maddux, Gilin & White	DOEL: aandacht voor de zienswijze van de andere partij leidt tot succesvolle onderhandelingen OPZET: MBA-studenten moeten onderhandelen over de verkoopprijs van een firma ➢ Controle conditie: geen instructies ➢ Empathische bezorgdheid conditie ➢ Perspectief nemen conditie RESULTAAT: ➢ Het verschil tussen de controle conditie en de empathische bezorgdheid conditie was niet significant ➢ In de perspectief nemen conditie waren er veel betere onderhandelingen • Openheid om het standpunt van de ander in beschouwing te nemen speelt een rol in succesvolle onderhandelingen 
Illustraties	DOEL: geld en materieel bezit, maken ze gelukkig? ➢ We zien dat geld wel in relatie staat tot geluk, maar deze relatie is beperkt • Deze relatie geldt enkel voor de landen die onder de 10.000$ vallen • Vanaf men boven deze grens valt is er geen significante relatie meer • Toont aan dat van zodra we genoeg geld hebben om te voorzien in onze basisbehoeftes, dit voldoende is voor ons om gelukkig te zijn, meer geld na dat punt maakt geen echt verschil meer nadien 

	➢ Hoewel de inkomsten van de gemiddelde Amerikaan sterk zijn gestegen, blijft het subjectief welbevinden op hetzelfde niveau • Nog meer bewijs dat het geld niet in relatie staat tot geluk	
Illustratie	DOEL: hoe zit het met materialisme doorheen de tijd? ➢ We zien hier duidelijk dat het aandeel mensen dat beweert dat het heel belangrijk is om financieel welvarend te zijn sterk is gestegen de laatste decennia ➢ Langs de andere kant zien we ook dat het aandeel mensne dat beweert dat het belangrijk is om een betekenisvol en innerlijk rijk leven te leiden sterk is gedaald de laatste decennia ➢ Materialisme is sterk in opkomst