



UvA-DARE (Digital Academic Repository)

De invloed van persoonlijk belang op de waarneming van covariatie.

Berndsen, M.R.; van der Pligt, J.; Spears, R.

Publication date
1993

Published in
Fundamentele sociale psychologie. Dl. 7

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):

Berndsen, M. R., van der Pligt, J., & Spears, R. (1993). De invloed van persoonlijk belang op de waarneming van covariatie. In W. van der Kloot, A. P. Buunk, & N. Ellemers (Eds.), *Fundamentele sociale psychologie. Dl. 7* (pp. 213-228). Tilburg.

General rights

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

Disclaimer/Complaints regulations

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please Ask the Library: <https://uba.uva.nl/en/contact>, or a letter to: Library of the University of Amsterdam, Secretariat, Singel 425, 1012 WP Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.

16 De invloed van persoonlijk belang op de waarneming van covariatie

Mariëtte Berndsen
Russell Spears
Joop van der Pligt

De waarneming van covariatie tussen twee ongecorreleerde stimulusreeksen wordt illusoire correlatie genoemd. Dit concept werd geïntroduceerd door Chapman (1967). In zijn experiment kregen proefpersonen twaalf woordparen aangeboden, waartussen geen systematisch verband was. Desalniettemin overschatten de proefpersonen de frequentie van woordparen bestaande uit een combinatie van lange woorden. Chapman veronderstelde dat lange woorden opvallen in de context van relatief korte woorden, en dat de combinatie van deze lange woorden resulteert in een overschatting van de mate waarin die woordparen voorkomen.

In de sociale psychologie neemt illusoire correlatie een belangrijke plaats in dankzij de onderzoeken van Hamilton en Gifford (1976). Zij ontwikkelden een experimentele procedure om de mate van illusoire correlatie te meten. In hun experiment kregen proefpersonen een reeks van 39 stimuli aangeboden die varieerden op de dimensies groep en gedrag. Van deze stimuli hadden 26 gedragsbeschrijvingen betrekking op groep A (18 positieve en 8 negatieve gedragingen), en 13 op groep B (9 positieve en 4 negatieve gedragingen). In dit geval was de verhouding tussen positief en negatief gedrag in groep A en groep B gelijk, waardoor de correlatie tussen gedrag en groepslidmaatschap nul is. Hamilton en Gifford vonden dat de combinatie van infrequent gedrag en infrequente groep overschat wordt. Kortom, proefpersonen veronderstelden (abusievelijk) een relatie tussen minder frequent voorkomend gedrag (bijv. agressie) en het lidmaatschap van een minderheidsgroep. Hamilton en Gifford verklaren deze illusoire correlatie door middel van de distinctie-hypothese: doordat relatief infrequente stimulusinformatie opvalt, c.q. distinctief is, krijgt deze meer aandacht, wordt beter gecodeerd en is daardoor beter toegankelijk in het geheugen dan niet-distinctieve informatie. Illusoire correlatie is volgens Hamilton en Gifford vooral belangrijk omdat het een cognitieve verklaring biedt voor de ontwikkeling van stereotypen (zie ook Hamilton & Trolie, 1986; Hamilton & Sherman, 1989). Latere experimenten waarin het aantal aangeboden stimuli varieert, bevestigen dat illusoire correlatie een betrouwbaar fenomeen is (zie Mullen & Johnson, 1990).

Deze cognitieve benadering van stereotypering veronachtzaamt de sociale en motivationele factoren. Schaller en Maass (1989; Maass & Schaller, 1990) benadrukken de wederzijdse invloed van cognitieve en motivationele processen. Zij laten zien dat het optreden van een op infrequentie gebaseerde illusoire correlatie overschaduw wordt door een 'ingroup bias'. Anderzijds kunnen affectieve factoren de illusoire correlatie versterken. Uit de experimenten van Tomarken, Mineka en Cook (1989) bleek dat angst de illusoire correlatie tussen angstopwekkende stimuli en een shock bevordert. Spears, Van der Pligt en Eiser (1985; 1986) richtten zich op illusoire correlatie bij de beoordeling van attitude-uitspraken gedaan door verschillende groepen. Zij vonden dat zelfrelevantie (de mate waarin de attitude-uitspraken overeenkomen met de eigen attitude) de waarneming van illusoire correlatie beïnvloedt, en dat dit effect toeneemt naarmate een attitude extremer is. De saillantie van stimuluscombinaties lijkt niet alleen bepaald te worden door (in)frequentie, maar ook door factoren als de attitude en de betrokkenheid van de beoordelaar bij het attitude onderwerp. Johnson en Eagly (1990) noemen deze betrokkenheid 'value-relevant involvement'. Een andere door hen genoemde vorm van betrokkenheid is 'outcome-relevant involvement'.

Ons experiment richt zich op deze laatstgenoemde betrokkenheid in de vorm van persoonlijk belang. Deze factor is in het false consensus paradigma onderzocht door Crano (1983). Onder 'false consensus' wordt verstaan dat mensen de prevalentie van hun eigen voorkeur of attitude overschatten relatief ten opzichte van mensen met een andere voorkeur of attitude. Crano heeft de relatie tussen hedonistische relevantie van een attitude ('vested interest') en waargenomen consensus onderzocht. De door Crano gevonden false consensus bestond er uit dat respondenten die te maken zouden krijgen met een verhoging van collegegelden het aantal mensen met dezelfde attitude sterker overschatten, dan respondenten die niet getroffen zouden worden door de maatregel.

Persoonlijk belang is in het covariatie paradigma nog niet onderzocht. Dit paradigma verschilt in twee opzichten van het false consensus paradigma. Ten eerste gaat het bij false consensus om consensus-schattingen over één algemene populatie, en bij illusoire correlatie om schattingen (en oordelen) over twee populaties. Spears en Manstead (1990) hebben laten zien dat de intergroepscontext in het onderzoek naar false consensus vaak verwaarloosd is. De aanwezigheid van een dergelijke context wordt gekenmerkt door persoonlijk belang: mensen proberen de eigen groep te bevorreken boven de andere groep. De neiging tot intergroepsdifferentiatie kan zodanig in strijd zijn met de tendens om de prevalentie van het eigen standpunt te overschatten, dat false consensus beperkt blijft tot de ingroup.

Spears en Manstead spreken in dit geval van differentiële false consensus: overschatting van de eigen positie is groter in de ingroup dan in de outgroup. Wat betreft ons covariatie-onderzoek verwachten wij niet alleen een overschatting van de eigen positie in de eigen groep, maar ook van de andere positie in de andere groep, vanwege het persoonlijke belang.

Het tweede opzicht waarin het illusoire correlatie en het false consensus paradigma van elkaar verschillen heeft betrekking op de informatie die ten grondslag ligt aan de responsen van proefpersonen. In het laatstgenoemde paradigma wordt geen stimulusinformatie verstrekt, terwijl in het illusoire correlatie paradigma stimulusinformatie wordt aangeboden waarin twee stimulusklassen worden gecombineerd, en vervolgens wordt vastgesteld of er een relatie is waargenomen tussen deze stimulusklassen. Verwacht zou kunnen worden dat deze op data gebaseerde responsen minder bias vertonen dan consensusresponsen die veelal tot stand komen op basis van het eigen standpunt.

Wat betreft het persoonlijke belang van de respondenten ging Crano er vanuit dat de respondenten het verhogen van collegegelden negatief evalueren. Die veronderstelling werd gedeeltelijk ondersteund. Dit roept de vraag op of een verschil in waardering van de consequenties van de maatregel van invloed is op consensus-schattingen. Het zou kunnen dat het voor respondenten die negatief staan tegenover de verhoging van collegegeld, erger is als de maatregel *wel* doorgaat, dan voor respondenten met een positieve houding als de maatregel *niet* doorgaat. Dit onderscheid in de subjectieve waardering van de consequenties op basis van de attitude zou een verschil in consensus-schattingen teweeg kunnen brengen, zodanig dat die van de eerstgenoemde groep respondenten hoger zijn dan die van de laatste groep. Wij hebben dit idee experimenteel onderzocht in een vooronderzoek (zie paragraaf 'methode', 'vooronderzoek B'), teneinde persoonlijk belang zo goed mogelijk te definiëren.

De invloed van persoonlijk belang op de waarneming van covariatie is door ons onderzocht onafhankelijk van distinctiviteit op basis van statistische (in)frequentie. Verwacht wordt dat stimuli die het persoonlijk belang vertegenwoordigen overschat worden, omdat zij belangrijker zijn dan andere stimuli, aangezien mensen geneigd zijn zichzelf en de eigen groep te bevorreken.

Het onderwerp waarmee wij de invloed van persoonlijk belang onderzochten is 'Engels als voertaal tijdens colleges'. Aan proefpersonen (Amsterdamse studenten) werd in een 'cover story' verteld dat in de nabije toekomst of aan de Universiteit van Amsterdam of aan de Rijksuniversiteit van Utrecht Engels de voertaal zou kunnen worden. Tevens kregen zij informatie over de argumenten van Amsterdamse en Utrechtse studenten die voor

of tegen Engels als voertaal zijn. Om het persoonlijke belang te meten werd ten eerste de attitude van de proefpersoon tegenover Engels op de universiteit vastgesteld. Ten tweede werd de factor persoonlijke consequentie zodanig gemanipuleerd dat proefpersonen geconfronteerd zouden worden met Engelstalig onderwijs in 1993 (wel persoonlijke consequentie), of niet, omdat de maatregel pas later zou worden geïmplementeerd (geen persoonlijke consequentie).

Hypothesen

Indien aangenomen wordt dat de persoonlijke consequenties voor tegenstanders van Engels groter zijn dan voor voorstanders, en dat deze consequenties groter zijn voor tegenstanders die wel geconfronteerd worden met Engels dan voor tegenstanders die de invoering van Engels niet meemaken, dan luidt onze hypothese dat illusoire correlatie toeneemt naarmate het persoonlijk belang groter is. Exploratief zal worden onderzocht of dit een lineaire dan wel curvilineaire relatie is.

Verwacht wordt dat persoonlijk belang zowel de richting van de illusoire correlatie beïnvloedt, als mede de sterkte van illusoire correlatie. Wat betreft de richting van de illusoire correlatie, voorspellen wij dat Amsterdamse proefpersonen die tegenstanders zijn van Engels, het aantal Amsterdamse tegenstanders en Utrechtse voorstanders overschatten, omdat zij hopen dat Engels niet in Amsterdam, maar in Utrecht zal worden ingevoerd. Ten aanzien van de sterkte van illusoire correlatie, verwachten wij dat tegenstanders van Engels die de invoering van Engels mee zullen maken meer illusoire correlatie zullen tonen dan tegenstanders die persoonlijk niets met de maatregel te maken zullen krijgen. Op basis van onze veronderstelling dat het persoonlijke belang van voorstanders klein is, wordt verwacht dat zij geen illusoire correlatie tonen. Met andere woorden voor voorstanders wordt geen effect verwacht van de manipulatie van persoonlijke consequentie op de mate van waargenomen illusoire correlatie.

Bovengenoemde voorspellingen over illusoire correlatie worden gedaan voor taken waarin de responsen verwijzen naar het aantal waargenomen voor- en tegenstanders uit beide steden. Het toeschrijven van eigenschappen aan de verschillende categorieën is een andere manier waarop in het onderzoek naar illusoire correlatie de vertekening in de waarneming wordt vastgesteld. Deze evaluatieve taak leidt tot tegenstrijdige voorspellingen. Enerzijds kunnen de evaluatieve oordelen het persoonlijk belang principe volgen. D.w.z. tegenstanders die kans hebben dat Engels de voertaal wordt, zullen Amsterdamse tegenstanders en Utrechtse voorstanders positief evalueren, omdat deze groepen het persoonlijk belang van de respondent vertegenwoordigen. Dezelfde voorspelling, maar dan in minder sterke mate geldt

voor tegenstanders die niet geconfronteerd worden met Engels als voertaal. Wat betreft voorstanders van Engels wordt voorspeld dat er geen significante evaluatieve verschillen zijn, omdat hun persoonlijke belang klein is. Anderzijds kan ook een ingroup bias verwacht worden. Dat wil zeggen, studenten met dezelfde attitude als de respondent worden positiever beoordeeld dan studenten met een afwijkende attitude.

Methode

Vooronderzoek A. Ten eerste werd onder eerstejaars psychologiestudenten ($n=22$) vastgesteld dat zij zich redelijk betrokken voelden bij het onderwerp "Engels als voertaal tijdens colleges" ($M=4.59$, op een schaal van 1 ('helemaal niet') tot 7 ('heel erg')). Ten tweede bleek dat ongeveer 70% van de studenten tegenstander en 30% voorstander was van Engels als voertaal tijdens colleges. Tenslotte beoordeelden de studenten 76 items over dit onderwerp. Item-analyse resulteerde in 67 uitspraken die goed spreidden naar de mate waarin zij voor of tegen Engels als voertaal pleiten.

Vooronderzoek B. In dit vooronderzoek werd nagegaan of het in de inleiding geopperde verschil in attitude van invloed is op de waardering van de consequenties van een maatregel (persoonlijk belang). Aan studenten psychologie van de Universiteit van Amsterdam ($n=52$) werd verteld dat de mogelijkheid bestaat dat Engels de voertaal wordt tijdens colleges. Vervolgens werd hen gevraagd naar hun attitude over dit plan (voor- of tegenstander). Daarna gaven tegenstanders van Engels aan hoe erg zij het zou vinden als het plan daadwerkelijk doorgaat, en voorstanders van Engels hoe erg zij het zouden vinden als het plan niet doorgaat. Dit werd gemeten op een schaal van 1 ('helemaal niet erg') tot 9 ('ontzettend erg'). De resultaten ondersteunden onze verwachting. Voor tegenstanders is het erger als Engels wel de voertaal wordt tijdens colleges ($M=5.27$), dan voor voorstanders als Engels niet de voertaal wordt ($M=3.77$), $t(50) = 4.27$, $p < .001$ (eenzijdig). M.a.w. het persoonlijke belang van tegenstanders is groter dan dat van voorstanders. Dit betekent dat onze veronderstelling over de definitie van persoonlijk belang ondersteund wordt: de waardering van de consequenties van de maatregel is afhankelijk van de attitude over die maatregel.

Vooronderzoek C. De 67 uitspraken uit vooronderzoek A werden door 14 proefpersonen beoordeeld op hun overtuigingskracht. Op basis van hun responsen werden 48 uitspraken geselecteerd die qua overtuigingskracht niet van elkaar verschilden. Deze uitspraken werden gebruikt in het experiment.

Onderzoeksopzet

Er werd gebruik gemaakt van een 2 (attitude) x 2 (persoonlijke consequentie) tussen-proefpersonen ontwerp. De attitude betrof Engels als voertaal tijdens colleges (voor- of tegenstander, proefpersonen met een neutrale attitude worden buiten beschouwing gelaten). Persoonlijke consequentie werd geïnduceerd door middel van een cover story (wel of geen confrontatie met Engels).

Proefpersonen

Aan het experiment namen 114 eerstejaars psychologiestudenten deel, afkomstig van de Universiteit van Amsterdam. Het experiment werd afgenomen in kleine groepen (maximaal 10). De proefpersonen werden willekeurig geplaatst in de condities persoonlijke consequentie vs. geen persoonlijke consequentie.

Procedure

Het experiment begon met een cover story waarin de mogelijkheid werd gesuggereerd dat Engels de voertaal wordt tijdens colleges, en dat hiermee *of* in Amsterdam *of* in Utrecht gestart wordt. De keus tussen de twee steden hangt af van het aantal voor- en tegenstanders: in de stad met het kleinste aantal tegenstanders zal Engels ingevoerd worden. In de eerste conditie vernamen de proefpersonen dat Engels in 1993 ingevoerd zal worden (wel persoonlijke consequentie, aangezien de proefpersonen eerstejaars studenten zijn). In de tweede conditie lasen de proefpersonen dat Engels pas in 1994 ingevoerd zal worden en dan alleen bij het eerstejaars onderwijs (geen persoonlijke consequentie). Expliciet werd vermeld dat de proefpersoon de maatregel niet meer zal meemaken.

Voordat de proefpersonen hun attitude over Engels als voertaal kenbaar maakten, lasen zij eerst diverse opvattingen van psychologiestudenten uit Amsterdam en Utrecht die voor- of tegenstander zijn van Engels. Zij kregen in random volgorde 48 uitspraken aangeboden (14 van Amsterdamse tegenstanders, 10 van Amsterdamse voorstanders, 14 van Utrechtse tegenstanders, en 10 van Utrechtse voorstanders.) Benadrukt werd deze uitspraken aandachtig te lezen. Na hun attitude gegeven te hebben (gemeten met zes uitspraken op een schaal van 1 ('helemaal oneens') tot 9 ('helemaal eens'); Cronbach's $\alpha = .96$), kregen de proefpersonen opnieuw dezelfde 48 uitspraken te zien, echter zonder vermelding van de stad. Gevraagd werd bij iedere uitspraak aan te geven of die afkomstig was uit Amsterdam of uit Utrecht ('cued recall'). Vervolgens schatten de proefpersonen het aantal uitspraken van voor- en tegenstanders uit Amsterdam, en van voor- en tegenstanders uit Utrecht ('frequentie taak'). Daarbij werd vermeld dat er 24

uitspraken afkomstig waren uit Amsterdam en 24 uit Utrecht. Daarna beoordeelden de proefpersonen zowel Amsterdamse als Utrechtse voor- en tegenstanders op vier positief (oprecht, hardwerkend, intelligent, tolerant) en vier negatief (zelfingenomen, pessimistisch, ondeskundig, oppervlakkig) gewaardeerde eigenschappen. Ieder evaluatief oordeel werd gemeten op een schaal van 1 ('helemaal niet van toepassing') tot 9 ('helemaal wel van toepassing'). Vervolgens wilden wij ook een globaal oordeel nagaan. Dit is gedaan door proefpersonen voor- en tegenstanders van Engels als voertaal te laten beoordelen op de dimensie "aardig". Hierbij werd van dezelfde schaal gebruik gemaakt als bij de voorafgaande evaluatieve taken. Tot slot werd de proefpersonen gevraagd de kwaliteit van de uitspraken van zowel Amsterdamse als Utrechtse voor- en tegenstanders te evalueren op een schaal van 1 ('heel erg zwak') tot 9 ('heel erg sterk'). Bij de aanbieding van stimuli zijn in elke conditie de uitspraken en de stad waaruit deze afkomstig waren, geroteerd.

Resultaten

Van de 114 proefpersonen hadden zeven proefpersonen een neutrale attitude over Engels als voertaal. Deze zijn uit de analyses verwijderd. De overige respondenten zijn op basis van hun attitude geclassificeerd als voor- of tegenstander. Samen met de factor persoonlijke consequentie, ontstonden er vier condities: tegenstanders die Engels als voertaal mee kunnen maken, of niet, en voorstanders die Engels als voertaal mee kunnen maken, of niet.

Uit vooronderzoek ('B') bleek een verschil in persoonlijk belang tussen voor- en tegenstanders van Engels. Zoals verwacht leverde de factor persoonlijke consequentie geen significante verschillen op tussen de twee groepen voorstanders van Engels. Daarom zijn in alle analyses beide groepen voorstanders samengevoegd, hetgeen uiteindelijk resulteert in drie condities: tegenstanders die Engels als voertaal mee kunnen maken (sterk persoonlijk belang), tegenstanders die niet geconfronteerd zullen worden met Engels (matig persoonlijk belang), en voorstanders van Engels (klein persoonlijk belang).

Cued recall

In deze taak geven de respondenten bij iedere uitspraak van een voor- of tegenstander aan of die uitspraak afkomstig is uit Amsterdam of uit Utrecht. Voor iedere respondent werd vastgesteld hoeveel voor- en tegenstanders werden toegeschreven aan resp. Amsterdam en Utrecht. Tabel 1 geeft een overzicht van deze gemiddelde scores in iedere conditie. Achter iedere cate-

gorie staat tussen haakjes het aantal stimuli dat aan de respondenten is aangeboden. Hierin is er dus geen relatie tussen stad en attitude over Engels als voertaal. Een vergelijking van de gemiddelden uit Tabel 1 laat zien dat de neiging tot illusoire correlatie vooral blijkt in de conditie met een groot persoonlijk belang. Deze conditie bestaat uit tegenstanders die geconfronteerd kunnen worden met Engels de voertaal. In overeenstemming met onze voorspelling, overschatten zij het aantal Amsterdamse tegenstanders en het aantal Utrechtse voorstanders sterker dan tegenstanders met een matig persoonlijk belang.

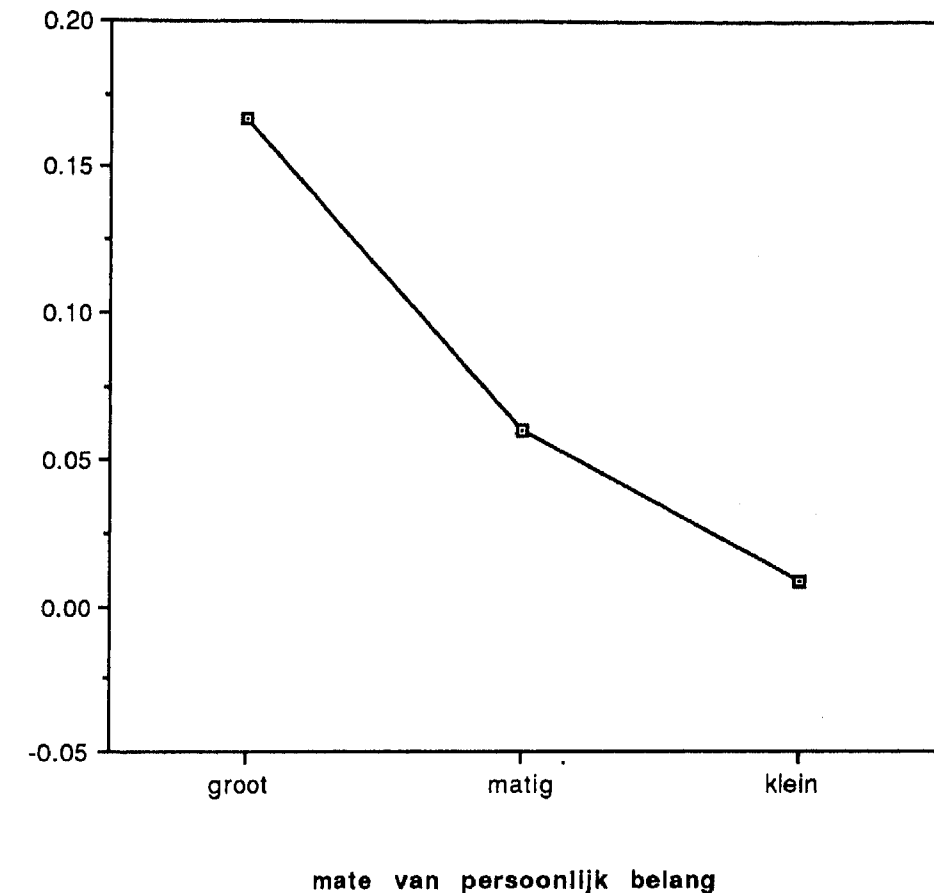
Tabel 1: Gemiddeld aantal voor- en tegenstanders toegeschreven aan Amsterdam en Utrecht als functie van persoonlijk belang

Categorie:	pers.belang		
	groot (n=33)	matig (n=26)	klein (n=48)
voorstanders A'dam (10)	8.85	10.27	10.96
tegenstanders A'dam (14)	16.70	15.92	15.00
voorstanders Utrecht (10)	11.15	9.73	9.04
tegenstanders Utrecht (14)	11.30	12.08	13.00

Om de illusoire correlatie hypothese te toetsen, is in navolging van Hamilton en Gifford (1976) voor iedere proefpersoon een phi coëfficiënt berekend die vervolgens werd getransformeerd in een Fisher's Z-score. Hierbij werd een respondent uitgesloten omdat geen phi coëfficiënt berekend kon worden (noemer gelijk aan nul). Phi is een correlatie coëfficiënt, berekend op basis van een 2x2 matrix, waarmee de sterkte van de relatie gemeten wordt tussen, in dit geval, stad en attitude in de aangeboden stimuli. Met een t-toets is bepaald of het gemiddelde van de getransformeerde phi scores in iedere conditie afwijkt van nul. De resultaten ondersteunen de illusoire correlatie hypothese: in de conditie met een groot persoonlijk belang is er een significant effect, $t(32) = 3.43, p < .001$, in de conditie met een matig persoonlijk belang is dit effect marginaal significant, $t(25) = 1.39, p < .10$. In de conditie met een klein persoonlijk belang is, zoals voorspeld, geen significant effect, $t(46) = .20, ns$.

Onze hypothese was dat naarmate het persoonlijk belang groter is, de waarneming van illusoire correlatie toeneemt. Variantie analyse op de getransformeerde phi coëfficiënten leverde een significant lineair effect op, $F_{lineair}(1,103) = 6.36, p < .02$. Het curvilineaire effect was niet significant.

Uit Figuur 1 blijkt dat de vertekende waarneming sterker is in de conditie groot belang dan in de conditie klein belang, $t(103) = 2.55, p < .007$ (eenzijdig), en ook sterker is in de conditie groot belang dan in de conditie matig belang, $t(103) = 1.49, p < .07$ (eenzijdig). Het verschil tussen de condities matig belang en klein belang is niet significant.



Figuur 1: Illusoire correlatie (gemiddelde Fisher's Z-score) als functie van persoonlijk belang op de cued recall taak

Frequentie taak

In deze taak geven respondenten voor ieder van de vier categorieën (voor- en tegenstanders uit respectievelijk Amsterdam en Utrecht) de waargeno-

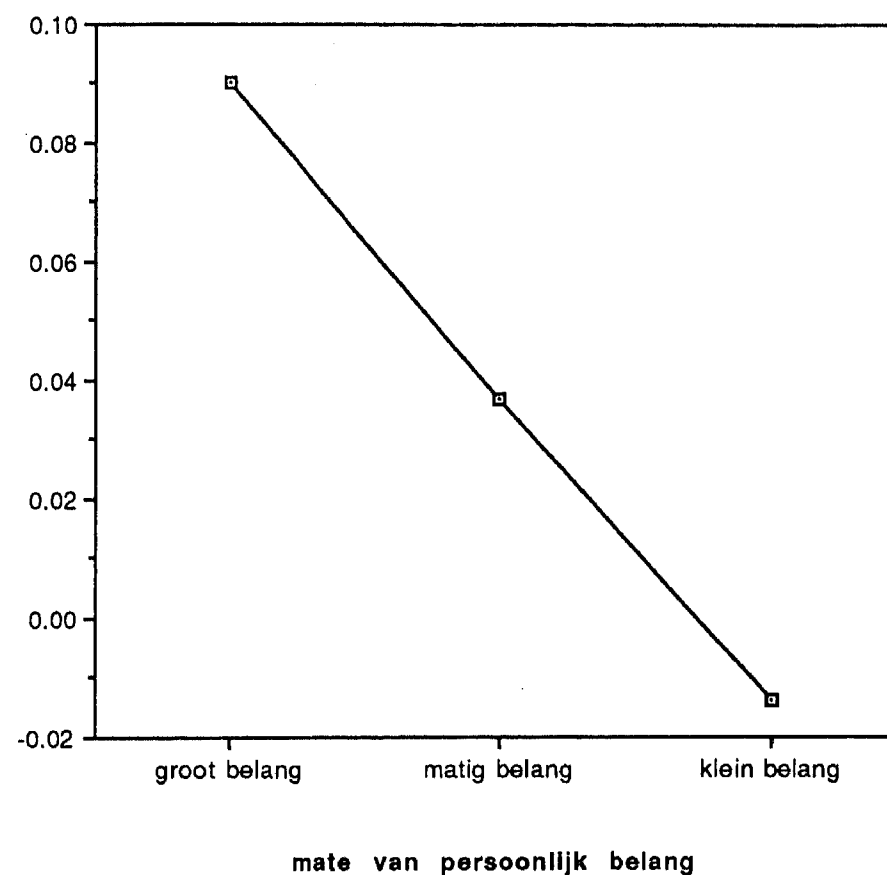
men frequenties aan. De gemiddelde scores staan in Tabel 2, met achter iedere categorie tussen haakjes het aantal aangeboden stimuli. Uit Tabel 2 kan worden afgeleid dat de neiging tot illusoire correlatie het sterkst is in de conditie met een groot persoonlijk belang. Zoals voorspeld overschatten deze respondenten het aantal Utrechtse voorstanders sterker dan respondenten met een matig persoonlijk belang. Wij voorspelden ook dat het aantal Amsterdamse tegenstanders in beide condities overschat zou worden. Dit is echter niet het geval: hoewel proefpersonen met een groot persoonlijk belang het aantal Amsterdamse tegenstanders hoger schatten dan proefpersonen met een matig persoonlijk belang, is er geen sprake van een overschatting.

Tabel 2: Gemiddeld aantal waargenomen voor- en tegenstanders uit Amsterdam en Utrecht als functie van persoonlijk belang

Categorie:	pers.belang		
	groot (n=33)	matig (n=26)	klein (n=48)
voorstanders A'dam (10)	10.09	11.04	11.21
tegenstanders A'dam (14)	13.85	12.96	12.79
voorstanders Utrecht (10)	12.21	11.88	10.98
tegenstanders Utrecht (14)	11.79	12.12	13.02

Wat betreft de illusoire correlatie hypothese, wijken de getransformeerde phi scores in de condities groot en matig persoonlijk belang significant af van nul, resp. $t(32) = 4.06, p < .001$, en $t(25) = 1.28, p < .06$ (eenzijdig). Zoals voorspeld is dit verschil niet significant in de conditie klein persoonlijk belang $t(47) = -.51, ns$. M.a.w. de illusoire correlatie hypothese wordt ook in deze taak ondersteund.

Uit variantie analyse volgde dat onze hypothese (illusoire correlatie neemt toe naarmate het persoonlijk belang groter is) ondersteund wordt, $F_{lineair}(1,104) = 7.71, p < .01$. Het curvilineaire effect was niet significant. Zoals uit Figuur 2 kan worden afgelezen blijkt dat dit resultaat veroorzaakt wordt door het verschil tussen de condities groot en klein persoonlijk belang, $t(104) = 2.77, p < .004$ (eenzijdig). Het verschil tussen de condities groot en matig persoonlijk belang, en tussen de condities matig en klein persoonlijk belang is niet significant.



Figuur 2: Illusoire correlatie (gemiddelde Fisher's Z-score) als functie van persoonlijk belang op de frequentie taak

Evaluatieve taken

Differentiële waarneming en beoordeling kan ook middels het toeschrijven van eigenschappen worden vastgesteld. In de inleiding is gesteld dat de evaluatieve oordelen bepaald kunnen worden door het persoonlijke belang of door een ingroup bias. Om na te gaan welke van deze verklaringen juist is, werd na het omscoren van de vier negatief gewaardeerde eigenschappen, één evaluatieve score berekend op basis van de acht evaluatieve dimensies. In Tabel 3 wordt een overzicht gegeven van deze gemiddelde scores in alle condities.

Tabel 3: Gemiddeld evaluatief oordeel als functie van persoonlijk belang

Categorie:	pers.belang		
	groot (n=33)	matig (n=26)	klein (n=48)
1. voorstanders A'dam	43.91*	43.31	47.04
2. tegenstanders A'dam	45.06	43.81	40.33
3. voorstanders Utrecht	43.42	42.58	47.29
4. tegenstanders Utrecht	45.21	43.08	41.33
voorstanders (1+3)	43.66	42.95	47.17
tegenstanders (2+4)	45.14	43.45	40.83

* Scores variëren van 8 tot 72, waarbij een hogere score een positiever oordeel inhoudt.

Aan de scores in Tabel 3 is af te lezen dat het verschil in evaluaties niet in de richting gaat van het persoonlijk belang principe, maar eerder duidt op een ingroup bias: voorstanders van Engels hebben hogere scores voor voorstanders, en tegenstanders van Engels hebben (iets) hogere scores voor tegenstanders. In een variantie analyse (MANOVA) is de invloed onderzocht van de factoren 'persoonlijk belang', 'stad' en 'attitude in de uitspraken' op de evaluatieve oordelen. De laatste twee factoren zijn herhaalde meting factoren. De interactie tussen persoonlijk belang en attitude in de uitspraken is significant, $F(2,104) = 16.39, p < .001$. Dit resultaat wordt veroorzaakt doordat voorstanders van Engels als voertaal de voorstanders positiever evalueren dan dat ze tegenstanders evalueren, $F(1,104) = 43.41, p < .001$. Voor beide condities tegenstanders zijn de verschillen in evaluatieve oordelen over voor- en tegenstanders niet significant. De gemiddelden in Tabel 3 wijzen echter, met name voor tegenstanders die de invoering van Engels kunnen meemaken, wel in de richting van een ingroup bias.

Uit de analyse bleek eveneens een significante interactie tussen persoonlijk belang en stad. Dit resultaat is echter niet relevant voor onze onderzoeksvraag.

Teneinde de reikwijdte van ingroup bias na te gaan, werd aan de proefpersonen gevraagd in welke mate zij voor- en tegenstanders in het algemeen aardig vonden. Verwacht werd dat de proefpersonen studenten aardig vonden met dezelfde attitude over Engels als zichzelf. Uit variantie analyse (MANOVA) bleek dat de interactie tussen persoonlijk belang en attitude in de uitspraken significant was, $F(2,104) = 32.67, p < .001$. Uit verdere analyses volgde dat tegenstanders van Engels uit de condities groot en matig

persoonlijk belang tegenstanders aardiger ($M = 6.58$ en $M = 6.12$ resp.) vinden dan voorstanders ($M = 4.85$ en $M = 5.42$ resp.), $F(1,104) = 42.30, p < .001$ en $F(1,104) = 5.35, p < .05$ resp. Voorstanders van Engels als voertaal vinden juist voorstanders aardiger ($M = 6.42$) dan tegenstanders ($M = 5.42$), $F(1,104) = 20.62, p < .001$. Deze resultaten ondersteunen de ingroup bias hypothese: studenten die dezelfde attitude hebben als de respondent, worden positiever beoordeeld dan studenten met een afwijkende attitude.

Kwaliteit van de uitspraken

Tot slot beoordeelden de proefpersonen de kwaliteit van de uitspraken van zowel Amsterdamse als Utrechtse voor- en tegenstanders. De resultaten sluiten aan bij die van de laatstgenoemde evaluatieve taak. De interactie tussen persoonlijk belang en attitude in de uitspraken is significant, $F(2,104) = 11.09, p < .001$. Voorstanders van Engels vinden de kwaliteit van de uitspraken van voorstanders ($M = 6.23$) beter dan die van de uitspraken van tegenstanders ($M = 5.33$), $F(1,104) = 9.54, p < .01$. En tegenstanders die de invoering van Engels kunnen meemaken, vinden juist de kwaliteit van de uitspraken van tegenstanders ($M = 5.99$) beter dan die van voorstanders ($M = 4.79$), $F(1,104) = 11.71, p < .01$. Deze tendens ($M = 5.51$ en $M = 5.10$ resp.) bestaat ook bij tegenstanders die niet geconfronteerd zullen worden met Engels als voertaal, maar dit verschil is niet significant.

Discussie

Onze hypothese dat de waarneming van illusoire correlatie toeneemt naarmate het persoonlijk belang groter is, wordt ondersteund in zowel de 'cued recall' als de frequentie taak. Uit de responsen op beide taken bleek de relatie lineair te zijn: tegenstanders die geconfronteerd kunnen worden met Engels (groot persoonlijk belang) overschatten sterker het aantal Utrechtse voorstanders en/of Amsterdamse tegenstanders dan tegenstanders zonder die confrontatie (matig persoonlijk belang). Zoals verwacht was de vertekening in de waarneming bij deze laatste groep groter dan die van proefpersonen met een klein persoonlijk belang.

Bovendien impliceren deze resultaten dat onze verwachting over de betekenis van persoonlijk belang ondersteund wordt: de subjectieve waardering van de consequenties van Engels als voertaal is afhankelijk van de attitude hierover. Het is wellicht interessant dit verschil in waardering van de consequenties op basis van de attitude te relateren aan de 'prospect theorie' van Kahneman en Tversky (1979). Dat wil zeggen, uitgaande van de huidige situatie waarin Nederlands de voertaal is, beschouwen tegenstanders de

invoering van Engels als een verlies (meer moeite zonder aanwijsbare opbrengsten) en voorstanders beschouwen de maatregel als een winst (wellicht meer moeite, maar ook hogere opbrengsten). Volgens de prospect theorie is het belang om verlies te vermijden groter dan het belang om winst te verkrijgen. Met andere woorden, het persoonlijke belang van tegenstanders is groter dan dat van voorstanders. Deze conclusie komt overeen met die uit 'vooronderzoek B', waarin de waardering van de consequenties van Engels als voertaal geformuleerd werd in termen van verlies. In een nieuw onderzoek zou, ter ondersteuning van onze bevinding dat persoonlijk belang de waarneming van illusoire correlatie beïnvloedt, de factor persoonlijk belang zodanig gemanipuleerd kunnen worden dat er een symmetrisch design ontstaat. In een dergelijk design zal het persoonlijke belang van proefpersonen even groot moeten zijn voor de verschillende attitude groepen.

Wat betreft de evaluatieve taken werden de responsen niet door het persoonlijk belang principe bepaald, maar grotendeels door een ingroup bias: respondenten evalueerden niet de studenten positiever die hun persoonlijk belang dienden, maar juist die hun attitude over Engels als voertaal *deelden*. Dus in plaats van dat voorstanders van Engels geen evaluatieve voorkeur toonden, beoordeelden zij voorstanders positiever dan tegenstanders. En in plaats van dat tegenstanders de Amsterdamse tegenstanders en Utrechtse voorstanders positief evalueerden, waren zij positiever over tegenstanders uit beide steden. De ingroup bias kwam echter zelden tot uiting bij respondenten met een matig persoonlijk belang. Kortom, in ons experiment lijken de responsen op de drie traditionele metingen in het onderzoek naar illusoire correlatie gerelateerd te zijn aan verschillende processen: de evaluatieve oordelen worden beïnvloed door een ingroup bias en de responsen op de cued recall en de frequentie taak door het persoonlijk belang. Geconcludeerd kan worden dat een motivationele factor als persoonlijk belang de waarneming van covariatie beïnvloedt.

Literatuur

- Chapman, L.J. (1967). Illusory correlation in observational report. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 6, 151-155.
- Crano, W.D. (1983). Assumed consensus of attitudes: The effect of vested interest. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 597-608.
- Hamilton, D.L., & Gifford, R.K. (1976). Illusory correlation in interpersonal perception: A cognitive basis of stereotypic judgments. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, 392-407.

- Hamilton, D.L., & Sherman, S.J. (1989). Illusory correlations: Implications for stereotype theory and research. In D. Bar-Tal, C.F. Graumann, A.W. Kruglanski & W. Stroebe (Eds.), *Stereotypes and Prejudice: Changing Conceptions* (pp. 59-82). New York: Springer Verlag.
- Hamilton, D.L., & Trolie, T.K. (1986). Stereotypes and stereotyping: An overview of the cognitive approach. In J. Dovidio & S.L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, Discrimination, and Racism* (pp. 127-163). Orlando, FL: Academic Press.
- Johnson, B.T., & Eagly, A.H. (1990). Involvement and persuasion: Types, traditions, and the evidence. *Psychological Bulletin*, 107, 375-384.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Maass, A., & Schaller, M. (1991). Intergroup biases and the cognitive dynamics of stereotype formation. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology, Volume 2* (pp. 189-209). New York: Wiley.
- Mullen, B., & Johnson, C. (1990). Distinctiveness-based illusory correlations and stereotyping: A meta-analytic integration. *British Journal of Social Psychology*, 29, 11-28.
- Schaller, M., & Maass, A. (1989). Illusory correlation and social categorization: Towards an integration of motivational and cognitive factors in stereotype formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 709-721.
- Spears, R., Manstead, A.S.R. (1990). Consensus estimation in Social Context. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology, Volume 1* (pp. 81-109). New York: Wiley.
- Spears, R., Van der Pligt, J., & Eiser, J.R. (1985). Illusory correlation in the perception of group attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 863-875.
- Spears, R., Van der Pligt, J., & Eiser, J.R. (1986). Generalizing the illusory correlation effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1127-1134.
- Tomarken, A.J., Mineka, S., & Cook, M. (1989). Fear-relevant selective associations and covariation bias. *Journal of Abnormal Psychology*, 98, 381-394.