



Waar baseren wij onze indrukken van mensen op en wat doen we er mee?

Psychologe Ellen de Bruin deed een aantal experimenten om uit te zoeken op welke informatie wij ons baseren bij het contact met de ander. Zij komt tot vier belangrijke conclusies:

1. Het blijkt dat sociaal gerelateerde informatie (wat voor soort persoon is het?) over iemand meer invloed heeft dan competentiegerelateerde informatie (wat kan iemand?). Als iemand als sociaal of eerlijk beschreven wordt, dan stellen wij ons veel coöperatiever op, dan als deze persoon als asociaal of oneerlijk beschreven wordt. Als iemand als intelligent omschreven wordt dan stellen we ons ook wel coöperatiever op dan wanneer deze persoon als dom omschreven wordt, maar het verschil is in dit geval veel kleiner dan bij eerlijk-oneerlijk. Als we kunnen kiezen wat voor informatie we over iemand willen hebben, dan kiest ruim 80% voor sociaal gerelateerde informatie.
2. We kennen veel meer gewicht toe aan negatieve- dan aan positieve sociaalgerelateerde informatie. Dit beïnvloedt niet alleen onze mening maar ook ons gedrag. Bij een sollicitatie moet u er dus opletten om geen negatieve indrukken te maken, deze zijn erg moeilijk te corrigeren (negative information bias). Als we eenmaal een negatief beeld van iemand hebben, zijn we vaak ook niet meer geïnteresseerd in andere informatie over deze persoon.
3. Mensen die vrij sociaal zijn in hun gedrag letten meer op sociale aspecten van gedrag van anderen dan mensen die meer zelfzuchtig zijn. Deze laatsten zijn daarbij ook geïnteresseerd in de competentie van anderen. Zelfzuchtigen verwachten namelijk meer coöperatief gedrag van mensen die ze als dommer inschatten, die kunnen ze namelijk manipuleren.
4. In het algemeen blijken mensen van anderen meer coöperatief gedrag te verwachten dan ze zelf willen vertonen. Dit is vooral zo als de ander als dom(mer) wordt ingeschat. Mensen zijn dus van nature behoorlijk opportunistisch, met name als ze denken dat dat gedrag voor hen geen kwade gevolgen zal hebben. 'Sufgerukte wallies' roepen dus geen medelijden op, maar we profiteren volop van deze sociaal zwakkeren. In het algemeen is de denkwijze t.a.v. anderen: is hij/zij gevaarlijk voor mij: dan vermijden. Is hij of zij een naïeve goedzak: dan profiteren.

Bron: *De psycholoog*, maart 2001.