

KRITICKĚ MYŠLENÍ & OBJEKTIVITA

16 KOGNITIVNÍCH ZKRESLENÍ KAZÍCÍ NAŠE ROZHODOVÁNÍ



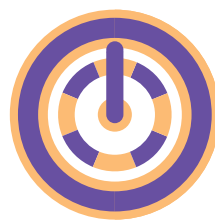
1 / KLAM PŘEŽIVŠÍCH

Soustředíme se jen na přeživší vzorky a kvůli tomu mylně vyhodnotíme situaci. Třeba například si myslíme, že být podnikatelem je jednoduché, protože jsme neslyšeli o té drtivé většině lidí, kteří v podnikání neuspěli.



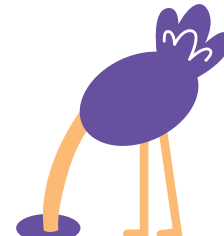
2 / KONFIRMAČNÍ ZKRESLENÍ

Máme tendenci naslouchat pouze informacím, které potvrzují naše předem utvořené názory – je to jeden z mnoha důvodů, proč je například tak těžké vést konverzaci o klimatických změnách.



3 / ILUZE SHLUKOVÁNÍ

Tendence vnímat vzorce v náhodných událostech. Je příčinou různých bludů o hazardu, například přesvědčení, že po řadě červených čísel padlých v ruletě je opětovné padnutí červené méně či více pravděpodobné.



4 / PŠTROSÍ EFEKT

Rozhodnutí ignorovat nebezpečnou či negativní informaci „strčením hlavy do písku“. Výzkumy ukazují, že investoři kontrolují hodnotu svého majetku méně často při špatné situaci na trhu.



5 / HEURISTIKA DOSTUPNOSTI

Lidé přeceňují důležitost informací, které jsou jim dostupné. Někdo může tvrdit, že kouření není nezdravé, protože zná člověka, který se dožil sta let a kouřil tři krabičky denně.



6 / STÁDOVÝ EFEKT

Pravděpodobnost, že člověk přijme nějakou myšlenku, roste s počtem lidí, kteří ji již přijali. Tato forma skupinového myšlení způsobuje, že pracovní porady jsou často neproduktivní.



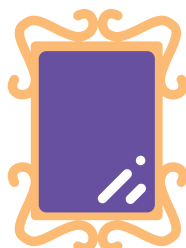
7 / KOTVENÍ

Lidé se příliš spoléhají na první informaci, kterou slyší. Při vyjednávání ten, kdo učiní první nabídku, výrazně ovlivní představy druhé strany o možnostech, kterými se může vyjednávání ubírat.



8 / STEREOTYPIZACE

Předpoklad, že člověk má nějaké vlastnosti, aniž o něm máme skutečné informace. Toto zkreslení nám umožňuje rychle zaškatulkovat cizí lidi mezi přátele či nepřátele, ale lidé ho nadužívají a zneužívají.



9 / SELEKTIVNÍ VNÍMÁNÍ

Naše očekávání ovlivňují, jak vnímáme svět kolem nás. Například u oblíbeného kandidáta lidé selektivně vnímají politické názory tak, aby byly konzistentní s jejich názorem na daný problém.



10 / KOGNITIVNÍ SLEPÁ SKVRNA

Neschopnost rozpoznat vliv kognitivních zkreslení na sebe sama je také zkreslením. Lidé si kognitivních zkreslení všimají mnohem více na druhých.



11 / NADMĚRNÁ SEBEDŮVĚRA

Někteří z nás příliš důvěřují svým schopnostem. U některých typů otázek, kde jsou si lidé na 99 % jisti, že odpovědí správně, ve skutečnosti 40 % z nich odpoví špatně.



12 / ZKRESLENÍ VÝSLEDKEM

Hodnocení rozhodnutí podle jeho výsledku namísto podle racionality v době rozhodnutí. Jen proto, že někdo vyhrál balík peněz hraním rulety, neznamená, že hazardování je dobrá volba.



13 / SKLON VŮBEC NERISKOvat

Sociologové zjistili, že zbožňujeme jistotu – i když je to kontraproduktivní. Dáváme přednost eliminaci malého rizika před výraznějším snížením rizika velkého.



14 / KONZERVATIVNÍ ZKRESLENÍ

Lidé upřednostňují původní důkazy před novými důkazy a informacemi. Lidé pomalu přijímali fakt, že Země je kulatá, protože si udržovali dřívější povědomí, že planeta je placatá.



15 / EFEKT PODPORY ZVOLENÉHO

Když učiníme nějaké rozhodnutí, máme tendenci ho obhajovat, i když naše volba nebyla správná. Například si myslíme, že náš pes je skvělý, i když jednou za čas někoho pokouše.



16 / SALIENCE

Tendence zaměřovat se na nejjednodušší vybavitelné znaky nějaké osoby či konceptu. Když přemýšlíme nad smrtí, vybaví se nám spíše teroristický útok než autonehoda, která je statisticky mnohem pravděpodobnější.