

Żyj lepiej z EAP!

Lh

LIGHTHOUSE

Wsparcie i wiedza



Kwiecień 2024



BŁĘDY POZNAWCZE CZ. 1

Żyjemy w przekonaniu, że nasze postępowanie, decyzje i osądy są racjonalne, ale tak naprawdę błędy poznawcze są nieodłączną częścią naszego życia. Często podejmujemy decyzje, które nie zawsze są logiczne. Dlaczego tak się dzieje? Dlaczego czasami popełniamy błędy, mimo że mamy wystarczającą wiedzę i doświadczenie? W pierwszej części newslettera o błędach poznawczych opiszemy ogólnie to zjawisko i zapoznamy się z konkretnymi przykładami, a w części drugiej zastanowimy się, jak nie ulegać tym zniekształceniom.

CZYM SĄ BŁĘDY POZNAWCZE?

Błędy poznawcze są to nieprawidłowości w procesach poznawczych, czyli w sposobie, w jaki ludzie przetwarzają informacje, interpretują rzeczywistość i podejmują decyzje. Mogą one występować na różnych etapach przetwarzania informacji, począwszy od percepcji poprzez zapamiętywanie aż do rozumienia i wnioskowania. Uproszczeniom poznawczym ulegamy na wielu poziomach:

- **Błędy percepcyjne** – polegają na nieprawidłowym odbieraniu bodźców zewnętrznych, co prowadzi do błędnych interpretacji rzeczywistości. Na przykład wtedy, gdy ludzie skupiają się na czymś nieistotnym, pomijając istotne informacje.
- **Błędy zapamiętywania** – ludzie mogą pamiętać informacje w sposób zniekształcony lub niekompletny, przykładowo, gdy ktoś tworzy fałszywe wspomnienia na podstawie luźnych faktów lub sugestii.
- **Błędy wnioskowania** – polegają na wyciąganiu błędnych wniosków na podstawie dostępnych informacji. Przykładem jest sytuacja, kiedy ludzie oceniają prawdopodobieństwo zdarzenia na podstawie łatwości, z jaką mogą przypomnieć sobie podobne przypadki.

CZYM SĄ HEURYSTYKI?

Heurystyki to uproszczone strategie myślowe, które ułatwiają szybkie podejmowanie decyzji. Dzięki temu oszczędzamy energię, nie wkładamy tyle wysiłku w rozwiązywanie problemów. Jednak częste stosowanie heurystyk skutkuje wystąpieniem błędów poznawczych.

Poniżej najczęstsze błędy poznawcze:

Podstawowy błąd atrybucji

Jest to nieuświadomione założenie, według którego czyjeś niepowodzenie wynika z cech tej osoby, podczas gdy własne niepowodzenia przypisujemy negatywnym wpływom zewnętrznym. Czyli nie bierzemy pod uwagę wpływu czynników sytuacyjnych, gdy ktoś zachowa się nieodpowiedzialnie, ale jak najbardziej jesteśmy skłonni nimi tłumaczyć własne złe zachowanie. Gdy widzimy, że ktoś popełnia błąd lub zachowuje się w sposób nieodpowiedni, skłonni jesteśmy przypisać to temu, że ta osoba jest po prostu „zła” lub „głupia”, zamiast brać pod uwagę, że może być to wynik sytuacji, presji czasu, braku wiedzy czy innych czynników zewnętrznych.



E-MAIL EAP



INFOLINIA EAP

WEBINARY EAP

1. Zaloguj się do naszego portalu:
www.myeap24.pl
2. Sprawdź zaplanowane webinary i zarejestruj się.
Inspiruj się do zmian, na dobre.





Kwiecień 2024

Czy jesteś świadomy swoich wyborów? Ufasz swojej intuicji? Czym są pułapki myślenia? Na te i wiele innych pytań odpowiedzi znajdziesz w książce Daniela Kahnemana [Pułapki myślenia](#)

Efekt halo

To tendencja ludzi do oceniania innych osób lub ich cech na podstawie pojedynczego pozytywnego lub negatywnego wrażenia. Innymi słowy, jeśli ktoś zrobi na nas dobre pierwsze wrażenie, to mamy skłonność do przypisywania tej osobie innych pozytywnych cech, nawet jeśli nie mamy na ten temat żadnej wiedzy. Efekt halo może działać również w odwrotny sposób, czyli jeśli pierwsze wrażenie było negatywne, możemy przypisywać danej osobie inne negatywne cechy bez uzasadnienia. Przykładowo, gdy spotykamy kogoś atrakcyjnego fizycznie, często przypisujemy tej osobie pozytywne cechy charakteru takie jak inteligencja, dobroć itd., nawet jeśli nie mamy na ten temat żadnych konkretnych informacji.

Efekt potwierdzenia

To skłonność do poszukiwania, interpretowania i zapamiętywania informacji w sposób, który potwierdza istniejące już przekonania lub oczekiwania. Ulegając temu błędowi, mamy tendencję do selektywnego zbierania danych potwierdzających nasze wcześniejsze przekonania i jednocześnie ignorujemy lub bagatelizujemy informacje, które temu przeczą.

Heurystyka zakotwiczenia

To strategia kognitywna, w ramach której ludzie opierają swoje osądy lub decyzje na początkowych informacjach lub wartościach, które zostały im przedstawione, nawet jeśli są one zupełnie arbitralne lub niewłaściwe w kontekście danej sytuacji. Zakotwiczenie odnosi się do tego, że początkowa informacja silnie wpływa na nasze dalsze myślenie i podejmowanie decyzji.

Efekt Pollyanny

To skłonność do preferowania i zapamiętywania bardziej pozytywnych niż negatywnych doświadczeń lub informacji. Nazwa tego efektu pochodzi od postaci z książki „Pollyanna” autorstwa Eleanor H. Porter – główna bohaterka zawsze starała się znajdować coś pozytywnego nawet w najtrudniejszych sytuacjach.

Efekt autorytetu

Tendencja do ulegania wpływom i sugestiom osób lub instytucji, które są postrzegane jako autorytety w danej dziedzinie. Ludzie mają skłonność do przyjmowania poglądów, decyzji lub postaw tych osób lub instytucji bez krytycznego analizowania ich racjonalności. Ten efekt jest szczególnie silny w sytuacjach, gdy osoba lub instytucja, uznawana za autorytet, ma wyższy status społeczny, dużą wiedzę lub doświadczenie w danym zakresie. Ludzie mogą traktować ich zdanie jako bardziej wiarygodne lub prawdziwe, nawet jeśli nie ma to uzasadnienia w faktach lub w rzeczywistości.

Tematyka dotycząca błędów poznawczych jest bardzo szeroka i warto ją dokładniej zgłębić, dlatego będziemy ją kontynuować w następnej części newslettera.

Nie czekaj i zadzwoń! Jeżeli w trudnych sytuacjach potrzebujesz nowej perspektywy, skontaktuj się ze specjalistą. Jesteśmy, by Cię wspierać!