

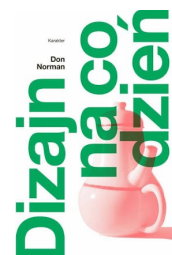
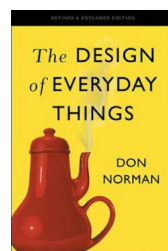


Interwencje behawioralne – Jak podejmujemy decyzje?

Dr Sabina Kołodziej
Akademia Leona Koźmińskiego

1

Norman Doors



2

Tematyka

Psychologiczne aspekty podejmowania decyzji:

- **Normatywna i behawioralna teoria decyzji**
- **Teoria dwóch systemów**
- **Wybrane pułapki myślenia i podejmowania decyzji**



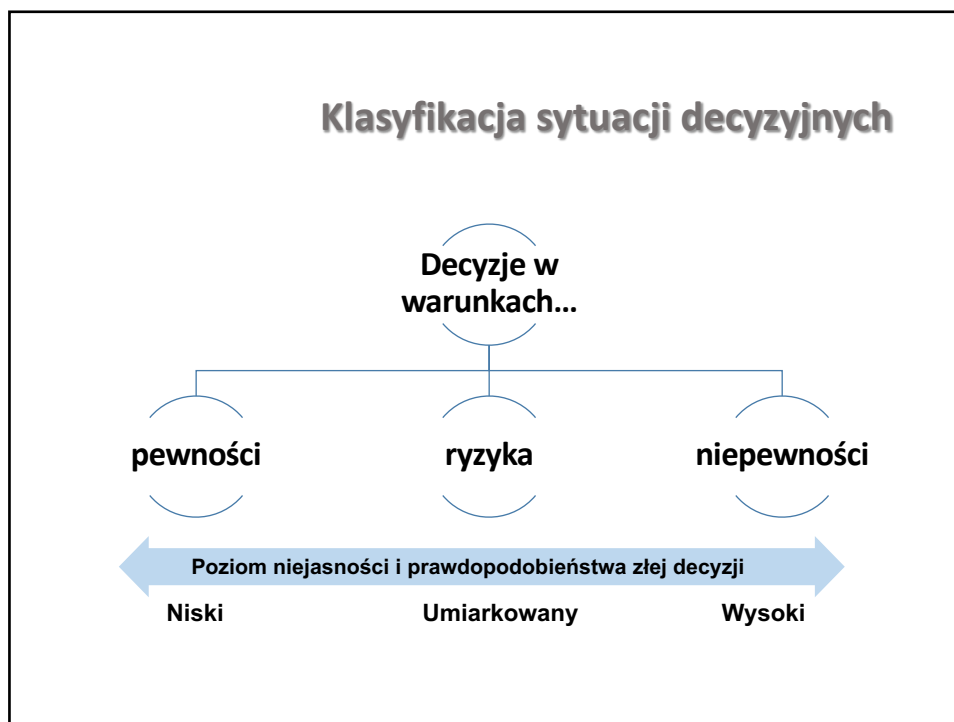
3

Proces podejmowania decyzji

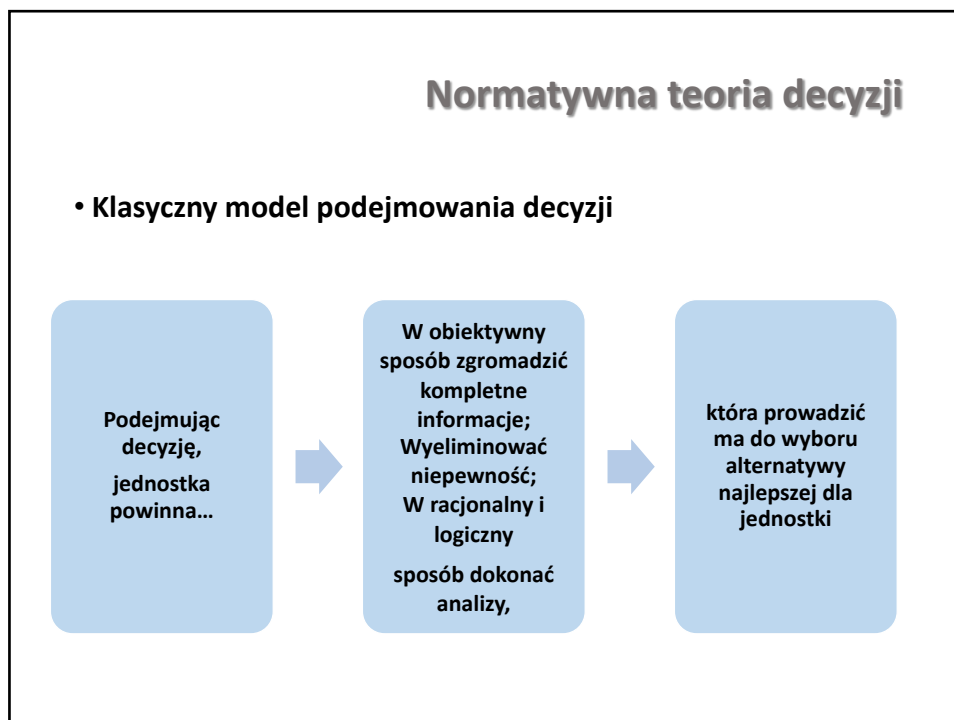
- ✓ **Wybór przez jednostkę jednej alternatywy spośród wielu możliwych w danej sytuacji.**



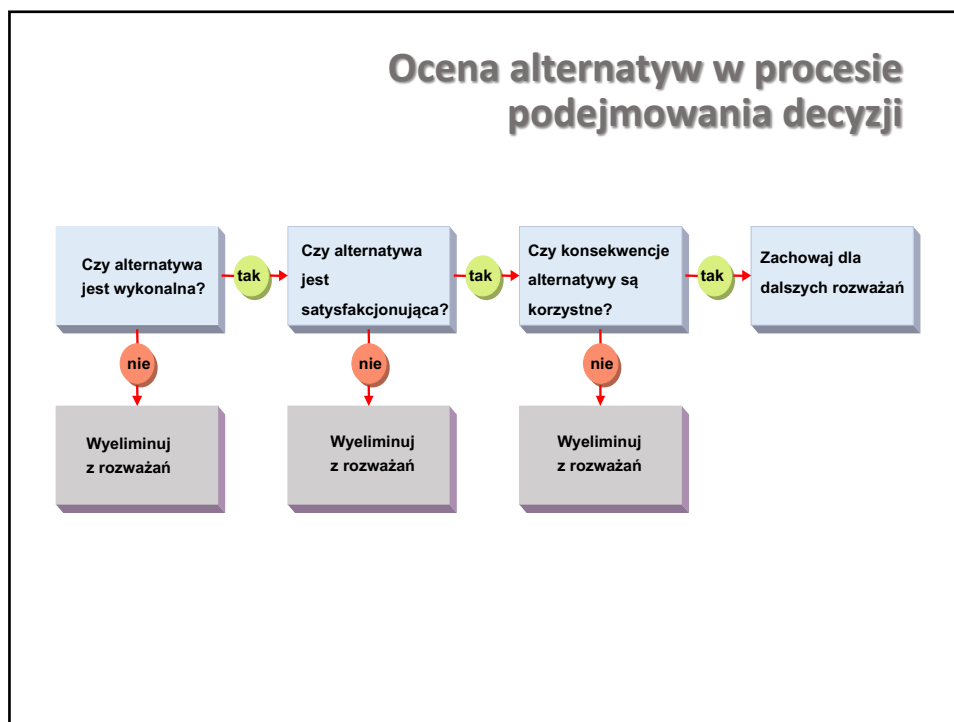
4



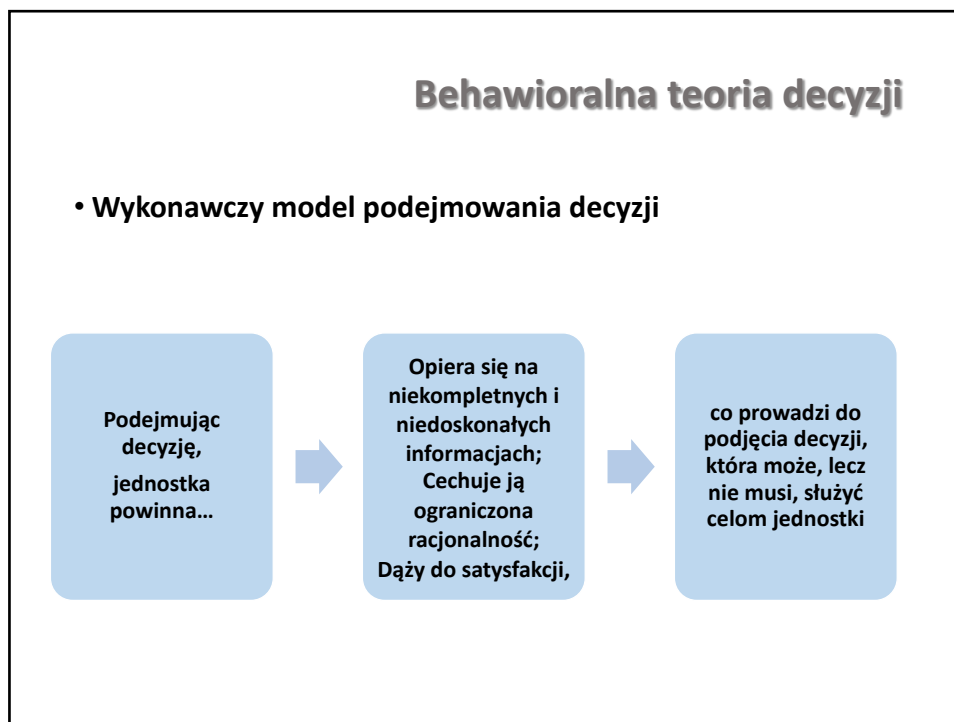
5



6



7



8

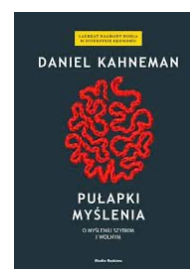
**Większość podejmowanych przez
ludzi decyzji nie jest zgodna z
racjonalnym modelem
podejmowania decyzji.**



9

Teoria dwóch systemów myślenia

- **System 1 (szybki) – intuicyjny, szybki, emocjonalny i automatyczny**
- **System 2 (wolny) – rozważny, logiczny i powolny**



10



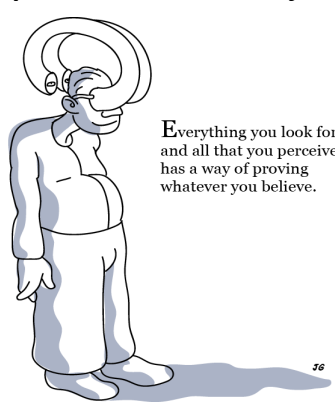
Pułapki myślenia – heurystyki

Skróty myślowe, którymi posługujemy się w procesie podejmowania decyzji, lecz których nie rozumiemy

11

Efekt potwierdzania

✓ **Tendencja do poszukiwania i interpretowania informacji, które potwierdzają nasze założenia i przekonania.**



Everything you look for and all that you perceive has a way of proving whatever you believe.

12

Heurystyka dostępności

✓Tendencja do szacowania prawdopodobieństwa na podstawie tego, jak łatwo przykłady „przychodzą na do głowy”.



13

Heurystyka reprezentatywności

✓Tendencja do klasyfikowania danego obiektu na podstawie jego podobieństwa do typowego przypadku.



14

Heurystyka zakotwiczenia

- ✓ Tendencja do opierania się na jakiejś informacji (kotwicy) w procesie podejmowania decyzji lub wydawania sądów.



15

Heurystyka afektu

- ✓ Tendencja do podejmowania decyzji pod wpływem bieżących stanów emocjonalnych, np. strachu, radości, przyjemności



16



**Pułapki
myślenia –
błędy
poznawcze/
decyzyjne**

17

Podtrzymywanie *status quo*

✓ Niechęć wobec zmian istniejącego stanu rzeczy.

Dlaczego?

- Oszczędza czas i koszty
- Niepewność skutków
- Odmiennie traktowanie zysków i strat

**Status
quo
bias**

Avoiding action
Avoiding change



18

Jedna duża strata czy wiele małych?

- ✓ Dwie (lub więcej) małych strat wzbudza w nas więcej negatywnych emocji niż jednorazowa duża strata.



19

Jeden duży zysk czy wiele małych?

- ✓ Mniejszy zysk przynosi nam nieproporcjonalnie dużą satysfakcję w porównaniu z satysfakcją związaną z otrzymaniem dwukrotnie większego zysku.



20

Efekt poniesionych (utopionych) kosztów

- ✓ Zjawisko polegające na tym, że ludzie mają skłonność do trzymania się wcześniej podjętych decyzji nawet w sytuacji, gdy okazały się one niekorzystne, jeśli tylko były związane z poniesieniem dużych kosztów lub ze znacznym wysiłkiem



21

Nadmierny/ Nierealistyczny optymizm

- ✓ Tendencja do przeceniania prawdopodobieństwa pozytywnych zdarzeń



22

Spółeczny dowód słuszności

- ✓ Zachowanie lub decyzje są słuszne, gdy inni ludzie postępują/ uważają tak samo

"Gdzie wszyscy myślą tak samo, nikt nie myśli zbyt wiele."
Walter Lippman

23

Podsumowując, nasze decyzje charakteryzuje:

- Ograniczona racjonalność
- Ograniczona siła woli
- Ograniczona interesowność



24