

# Mąstymas, greitas ir lėtas

Autorius Danielis Kahnemanas

MP3 versija: [https://bookskim.lt/mp3/lt/book/www.bookskim.lt\\_22\\_abstrakt-Mastymas\\_greitas\\_ir\\_.mp3](https://bookskim.lt/mp3/lt/book/www.bookskim.lt_22_abstrakt-Mastymas_greitas_ir_.mp3)

## Santrauka:

„Mąstymas, greitas ir lėtas“ yra Nobelio premijos laureato psichologo Danielio Kahnemano knyga, kurioje nagrinėjamos dvi mąstymo sistemos, lemiančios žmonių mąstymą. 1 sistema yra greita, instinktyvi ir emociinga; 2 sistema yra lėtesnė, labiau apgalvota ir logiškesnė. Kahnemanas paaiškina, kad 1 sistema yra numatytasis mąstymo būdas ir ji yra atsakinga už daugumą mūsų sprendimų ir sprendimų. 2 sistema reikalauja daugiau pastangų ir reikalauja sąmoningo dėmesio. Jis teigia, kad 1 sistema yra linkusi į paklaidas ir klaidas, o 2 sistema yra būtina norint priimti geresnius sprendimus. Kahnemanas paaiškina, kad 1 sistema yra daugelio mūsų kognityvinių paklaidų šaltinis, pvz., prieinamumo euristika, kuri yra tendencija pervertinti įvykių, kurių atmintis „pasiekiamo“, tikimybę. Jis taip pat aptaria reprezentatyvumo euristiką, kuri yra tendencija spręsti apie įvykio tikimybę pagal tai, kiek jis panašus į prototipą. Kahnemanas taip pat paaiškina „inkaravimo“ sąvoką, kuri yra tendencija per daug pasikliauti pirmąja informacija, su kuria susiduriama priimant sprendimus. Kahnemanas taip pat aptaria „įrėminimo“ sąvoką, tai yra būdas, kuriuo mums pateikiama informacija. Jis teigia, kad informacijos formavimo būdas gali turėti didelės įtakos mūsų sprendimams. Jis taip pat paaiškina „vengimo nuo nuostolių“ sąvoką, kuri yra tendencija pirmenybę teikti nuostolių vengimui, o ne pelno įgijimui. Jis teigia, kad ši tendencija gali lemti neracionalius sprendimus. Kahnemanas taip pat aptaria „atgalinio žvilgsnio šališkumo“ sąvoką, kuri yra tendencija pervertinti gebėjimą numatyti jau įvykusius įvykius. Jis teigia, kad šis šališkumas gali sukelti pernelyg didelį pasitikėjimą savimi ir gali lemti prastą sprendimų priėmimą. Jis taip pat aptaria „perdėto pasitikėjimo savimi“ sąvoką, kuri yra polinkis pervertinti savo sugebėjimus. Jis teigia, kad tai gali lemti prastą sprendimų priėmimą ir gali sukelti nuolankumo stoką. Kahnemanas taip pat aptaria „euristikos“ sąvoką, kuri yra protinės nuorodos, kurias žmonės naudoja priimdami sprendimus. Jis teigia, kad šie spartieji klavišai gali sukelti sprendimo klaidų ir kad svarbu jas žinoti. Jis taip pat aptaria „kognityvinio disonanso“ sąvoką, kuri yra tendencija vienu metu turėti du prieštaraujančius įsitikinimus. Jis teigia, kad tai gali lemti neracionalius sprendimus. Apskritai „Mąstymas, greitas ir lėtas“ yra įžvalgi ir verčianti susimąstyti knyga, kurioje nagrinėjamos dvi mąstymo sistemos, lemiančios žmonių mąstymą. Kahnemanas paaiškina įvairias pažinimo paklaidas ir klaidas, kurios gali lemti prastą sprendimų priėmimą, ir pateikia naudingų strategijų, kaip jų išvengti. Knyga yra neįkainojamas šaltinis visiems, norintiems suprasti, kaip veikia protas ir kaip priimti geresnius sprendimus.

## Pagrindinės idėjos:

**#1. 1 sistemos mąstymas: 1 sistemos mąstymas yra greitas, automatinis ir lengvas bei atsakingas už daugumą mūsų sprendimų. Jis pagrįstas intuicija ir emocijomis, dažnai yra šališkas ir linkęs į klaidas. 1 sistemos mąstymas yra numatytasis daugelio žmonių mąstymo būdas.**

1 sistemos mąstymas yra mąstymo tipas, kuris yra greitas, automatinis ir be pastangų. Jis pagrįstas intuicija ir emocijomis, dažnai yra šališkas ir linkęs į klaidas. 1 sistemos mąstymas yra numatytasis daugelio žmonių mąstymo būdas ir yra atsakingas už daugumą mūsų sprendimų. Jis dažnai naudojamas skubiems sprendimams ir sprendimams priimti be didelių apmąstymų ir pastangų. 1 sistemos mąstymas dažnai vertinamas kaip greitas ir lengvas būdas priimti sprendimus, tačiau jis gali lemti klaidas ir netinkamus sprendimus, jei jis nebus naudojamas atsargiai. 1 sistemos mąstymas dažnai laikomas greitu keliu priimti sprendimus, tačiau netinkamai naudojamas jis gali būti pavojingas. Svarbu žinoti apie galimus paklaidas ir klaidas, kurios gali atsirasti dėl 1 sistemos mąstymo, ir atsižvelgti į priimamus sprendimus. 1 sistemos mąstymas gali būti naudingas įrankis, tačiau svarbu žinoti jo apribojimus ir naudoti jį kartu su 2 sistemos mąstymu, kuris yra lėtesnis, analitiškesnis ir labiau apgalvotas.

**#2. 2 sistemos mąstymas: 2 sistemos mąstymas yra lėtas, apgalvotas ir reikalauja pastangų. Jis pagrįstas logika ir protu ir yra mažiau linkęs į klaidas. 2 sistemos mąstymas yra sąmoningesnis ir**

### ***analitiškesnis mąstymo būdas.***

2 sistemos mąstymas yra lėtesnė, labiau apgalvota mąstymo forma, reikalaujanti pastangų ir pagrįsta logika bei protu. Tai yra sąmoningesnis ir analitiškesnis mąstymo būdas ir yra mažiau linkęs į klaidas nei 1 sistemos mąstymas. 2 sistemos mąstymas reiškia, kad prieš priimant sprendimą reikia skirti laiko apsvaistyti visus faktus ir įrodymus ir dažnai naudojamas priimant sudėtingus sprendimus ar sprendžiant sudėtingas problemas. Jis taip pat naudojamas priimant sprendimus, turinčius ilgalaikių pasekmių, pavyzdžiui, investuojant pinigus ar priimant svarbius gyvenimo sprendimus. 2 sistemos mąstymas yra svarbi sprendimų priėmimo dalis, nes ji padeda užtikrinti, kad sprendimai būtų priimami aiškiai suvokiant faktus ir įrodymus ir kad sprendimas būtų geriausias atsižvelgiant į situaciją. Tačiau 2 sistemos mąstymas ne visada yra geriausias būdas priimti sprendimus. Kai kuriais atvejais 1 sistemos mąstymas gali būti efektyvesnis, nes jis yra greitesnis ir instinktyvesnis. 1 sistemos mąstymas dažnai naudojamas priimant sprendimus, kuriems reikia skubių veiksmų, pavyzdžiui, kritinėse situacijose. 1 sistemos mąstymas taip pat naudojamas priimant sprendimus, pagrįstus intuicija ar nuojauta, pavyzdžiui, sprendžiant, kurį darbą imtis ar kokį namą pirkti. 2 sistemos mąstymas ir 1 sistemos mąstymas yra svarbios sprendimų priėmimo dalys, todėl norint priimti geriausius sprendimus, svarbu suprasti jų skirtumus. 2 sistemos mąstymas yra lėtesnis ir labiau apgalvotas, todėl jį geriausia naudoti priimant sprendimus, kurie turi ilgalaikių pasekmių arba reikalauja daug apmąstymų. 1 sistemos mąstymas yra greitesnis ir instinktyvesnis, todėl jį geriausia naudoti priimant sprendimus, kuriems reikia greito veiksmo arba kurie yra pagrįsti intuicija.

### ***#3. Kognityviniai poslinkiai: Kognityviniai poslinkiai yra sistemingos mąstymo klaidos, dėl kurių daromos neteisingos išvados. Jie atsiranda dėl to, kaip mūsų smegenys apdoroja informaciją, ir gali lemti prastų sprendimų priėmimą.***

Kognityvinis šališkumas yra protinės nuorodos, kurias mūsų smegenys naudoja, kad greitai ir efektyviai priimtų sprendimus. Jie pagrįsti mūsų praeities patirtimi ir įsitikinimais, todėl gali padaryti neteisingas išvadas. Pavyzdžiui, patvirtinimo šališkumas yra polinkis ieškoti, interpretuoti ir prisiminti informaciją tokiu būdu, kuris patvirtintų mūsų jau egzistuojančius įsitikinimus. Tai gali sukelti iškreiptą tikrovės vaizdą ir neleisti mums priimti racionalių sprendimų. Kitas kognityvinio šališkumo pavyzdys yra prieinamumo euristika, kuri yra tendencija pervertinti įvykio tikimybę, atsižvelgiant į tai, kaip lengvai jis ateina į galvą. Dėl to sprendimai gali būti priimami remiantis neišsamia arba netikslią informacija. Pavyzdžiui, jei naujienose daug girdime apie tam tikros rūšies nusikaltimus, galime pervertinti tikimybę, kad tai nutiks mums. Kognityvinis šališkumas gali turėti didelės įtakos mūsų gyvenimui, nes gali lemti prastą sprendimų priėmimą. Svarbu jas žinoti ir imtis priemonių jų įtakai sumažinti. Tai gali apimti kelių informacijos šaltinių paiešką, abejojimą savo prielaidomis ir atvirumą naujoms idėjoms. Tai darydami galime užtikrinti, kad mūsų sprendimai būtų pagrįsti tikslia ir išsamia informacija.

### ***#4. Euristika: Euristika yra protiniai nuorodos, leidžiančios greitai ir efektyviai priimti sprendimus. Jie pagrįsti ankstesne patirtimi ir gali būti naudingi tam tikrose situacijose, tačiau taip pat gali sukelti klaidų.***

Euristika – tai protinės nuorodos, leidžiančios greitai ir efektyviai priimti sprendimus. Jie pagrįsti ankstesne patirtimi ir gali būti naudingi tam tikrose situacijose, tačiau taip pat gali sukelti klaidų. Euristika gali būti naudinga, kai susiduriame su sudėtinga problema ir turime greitai priimti sprendimą. Remdamiesi savo praeities patirtimi, galime priimti sprendimą neanalizuoti visos turimos informacijos. Tačiau tai taip pat gali sukelti klaidų, nes galime neatsižvelgti į visą svarbią informaciją arba galime pasikliauti pasenusia informacija. Euristika gali būti ypač naudinga, kai susiduriame su situacija, panašia į tą, su kuria susidūrėme anksčiau. Pasikliaudami savo praeities patirtimi, galime greitai ir efektyviai priimti sprendimą. Tačiau tai taip pat gali sukelti klaidų, jei situacija nėra visiškai tokia pati, su kuria susidūrėme anksčiau. Tokiu atveju galime pasikliauti pasenusia informacija arba neatsižvelgti į visą svarbią informaciją. Euristika gali būti naudinga priemonė priimant sprendimus, tačiau svarbu žinoti galimus spąstus. Suprasdami euristikos apribojimus, galime priimti geresnius sprendimus ir išvengti klaidų. Taip pat turėtume žinoti apie galimus šališkumus, kurie gali atsirasti per daug pasikliaujant euristika, nes tai gali lemti netikslius sprendimus.

**#5. Pasiekiamumo euristika: Pasiekiamumo euristika yra mintis, kuri priklauso nuo to, kaip lengvai galime prisiminti informaciją. Jei mūsų atsimenama informacija neatspindi tikrosios situacijos, gali padaryti neteisingas išvadas.**

Pasiekiamumo euristika yra protinis spartusis klavišas, kurį naudojame priimdami sprendimus ir sprendimus. Jis pagrįstas mintimi, kad kuo lengviau prisiminsime informaciją, tuo didesnė tikimybė, kad ji bus tiesa. Tai reiškia, kad jei galime lengvai ką nors prisiminti, greičiausiai tuo patikėsime. Pavyzdžiui, jei išgirstame naujienas apie nusikaltimą mūsų kaimynystėje, galime labiau manyti, kad nusikalstamumas mūsų vietovėje yra problema, nes jį lengviau prisiminti. Tačiau šis protinis trumpinys gali lemti neteisingas išvadas, jei mūsų atsimenama informacija neatspindi tikrosios situacijos. Pavyzdžiui, jei išgirstame naujienas apie nusikaltimą mūsų kaimynystėje, galime pervertinti nusikaltimų skaičių mūsų rajone, nes jį lengviau prisiminti. Tai žinoma kaip pasiekiamumo euristika. Pasiekiamumo euristika gali būti naudinga priemonė priimant sprendimus, tačiau svarbu atsiminti, kad ji gali lemti neteisingas išvadas, jei mūsų atsimenama informacija neatspindi tikrosios situacijos. Svarbu atsižvelgti į kitus informacijos šaltinius ir kritiškai mąstyti apie mums pateikiamą informaciją.

**#6. Tvirtinimo efektas: Inkaravimo efektas yra kognityvinis šališkumas, kai mes per daug pasitikime pirmąja gaunama informacija. Tai gali lemti neteisingas išvadas, jei pradinė informacija neatspindi tikrosios situacijos.**

Inkaravimo efektas yra kognityvinis šališkumas, atsirandantis, kai žmonės, priimdami sprendimus, per daug pasikliauja pirmąja gauta informacija. Tai gali lemti neteisingas išvadas, jei pradinė informacija neatspindi tikrosios situacijos. Pavyzdžiui, jei ko nors prašoma įvertinti tam tikro miesto gyventojų skaičių, jam gali turėti įtakos pirmasis išgirstas skaičius, net jei jis nėra tikslus. Tai gali lemti tikrosios populiacijos pervertinimą arba nuvertinimą. Inkaravimo efektą galima pastebėti ir derybose. Jei viena šalis nustato per didelę pradinę kainą, šis skaičius gali turėti įtakos kitai šaliai ir galiausiai sumokės daugiau nei turėtų. Panašiai, jei viena šalis nustato per mažą pradinę kainą, šis skaičius gali turėti įtakos kitai šaliai ir galiausiai sumokės mažiau nei turėtų. Inkaravimo efekto galima išvengti, jei prieš priimdami sprendimą skiriate laiko tikrosios situacijos ištyrimui. Tai gali padėti užtikrinti, kad sprendimas būtų pagrįstas tikslia informacija ir nedarytų įtakos pirmajai gautai informacijai. Be to, svarbu žinoti įtvirtinimo efektą ir atsižvelgti į tai, kaip jis gali paveikti sprendimus.

**#7. Per didelis pasitikėjimas savimi: per didelis pasitikėjimas savimi yra polinkis pervertinti savo sugebėjimus ir neįvertinti užduočių sudėtingumo. Tai gali lemti prastą sprendimų priėmimą ir gali būti sunkiai įveikiamas.**

Per didelis pasitikėjimas savimi yra dažna problema, kuri gali lemti prastą sprendimų priėmimą. Tai polinkis pervertinti savo sugebėjimus ir neįvertinti užduočių sudėtingumo. Tai gali sukelti klaidingą saugumo jausmą ir priversti mus imtis užduočių, kurios viršija mūsų galimybes. Tai taip pat gali lemti pasirengimo ir planavimo stoką, o tai lems prastus rezultatus. Perdėtą pasitikėjimą gali būti sunku įveikti, nes jis dažnai kyla iš mūsų pačių šališkumo ir įsitikinimų. Galime pernelyg optimistiškai vertinti savo sugebėjimus ir neįvertinti užduoties sudėtingumo. Taip pat galime pernelyg pasitikėti savo nuomone ir neatsižvelgti į kitų nuomonę. Norint įveikti per didelį pasitikėjimą savimi, svarbu suvokti savo šališkumą ir būti atviriems kitų nuomonei. Taip pat turėtume būti pasirengę rizikuoti, tačiau būtinai suplanuokite ir pasiruoškite. Galiausiai, svarbu realiai vertinti savo gebėjimus ir pripažinti, kad kai kurias užduotis mums gali būti per sunku atlikti.

**#8. Atsigavimas nuo nuostolių: Atsigavimas nuo nuostolių yra tendencija pirmenybę teikti nuostolių vengimui, o ne pelno įgijimui. Tai gali sukelti neracionalių sprendimų priėmimą ir gali būti sunkiai įveikiami.**

Atsigavimas nuo nuostolių yra galingas psichologinis reiškinys, galintis turėti didelės įtakos priimant sprendimus. Tai tendencija pirmenybę teikti nuostolių vengimui, o ne pelno įgijimui. Tai reiškia, kad žmonės labiau linkę imtis veiksmų, kad išvengtų galimo nuostolio, nei sieks galimos naudos. Pavyzdžiui, žmogus gali labiau parduoti akcijas, jei jų vertė mažėja, net jei akcijos gali ateityje padidėti. Nenorėjimas patirti nuostolių gali lemti neracionalių sprendimų

priėmimą, nes žmonės labiau linkę priimti sprendimus remdamiesi praradimo baime, o ne galimu pelnu. Taip pat gali būti sunku ją įveikti, nes žmonės gali nenorėti rizikuoti net tada, kai galimas atlygis yra didesnis už galimus nuostolius. Tai gali lemti praleistas galimybes ir gali turėti neigiamos įtakos ilgalaikiai finansinei sėkmei. Norint įveikti nenorą patirti nuostolių, svarbu sutelkti dėmesį į galimą pelną, o ne į galimus nuostolius. Taip pat svarbu atsižvelgti į ilgalaikes sprendimų pasekmes, o ne sutelkti dėmesį į trumpalaikius nuostolius. Laikantis racionalesnio požiūrio į sprendimų priėmimą, galima priimti sprendimus, kurie labiau atneš ilgalaikės sėkmės.

**#9. Kadravimo efektas: kadravimo efektas yra kognityvinis šališkumas, kai mūsų sprendimus įtakoja tai, kaip pateikiama informacija. Tai gali lemti neteisingas išvadas, jei informacijos formuluotė neatspindi tikrosios situacijos.**

Rėmo efektas yra kognityvinis šališkumas, kuris gali turėti didelės įtakos mūsų sprendimų priėmimui. Taip atsitinka, kai informacijos pateikimo būdas daro įtaką mūsų jos interpretacijai, todėl priimame sprendimus, kurie gali neatitikti mūsų interesų. Pavyzdžiui, jei gydytojas pateiktų du sveikatos būklės gydymo būdus, kurių vieno sėkmingumo rodiklis yra 90%, o kitą - 10%, dėl įrėminto efekto mes pasirinktume pirmąjį, net jei abu gydymo būdai yra iš tikrųjų tas pats. Kadravimo efektas taip pat matomas iš to, kaip interpretuojame naujienas. Pavyzdžiui, jei naujienų istorija yra įrėminta neigiamai, galime labiau ja patikėti, net jei pateikti faktai nėra visiškai tikslūs. Panašiai, jei istorija suformuluota teigiamai, galime labiau ja patikėti, net jei pateikti faktai nėra visiškai tikslūs. Rėmo efektas gali turėti didelės įtakos mūsų sprendimams, todėl svarbu tai žinoti. Suprasdami, kaip informacijos formavimas gali turėti įtakos mūsų sprendimams, galime priimti labiau pagrįstus sprendimus ir išvengti sprendimų, kurie gali neatitikti mūsų interesų.

**#10. Perspektyvos teorija: Perspektyvos teorija yra sprendimų priėmimo teorija, kuri teigia, kad žmonės labiau linkę rizikuoti, kai susiduria su galimais nuostoliais, nei tada, kai susiduria su galimu pelnu.**

Perspektyvų teoriją 1979 m. sukūrė Nobelio premijos laureatas psichologas Danielis Kahnemanas ir ekonomistas Amosas Tversky. Ji remiasi idėja, kad žmonės labiau linkę rizikuoti, kai susiduria su galimais nuostoliais, nei tada, kai susiduria su galimu pelnu. Taip yra todėl, kad praradimai suvokiami kaip skausmingesni, nei pelnas kaip malonus. Teorija teigia, kad žmonės labiau linkę rizikuoti, kai bando išvengti nuostolių, o ne tada, kai bando maksimaliai padidinti pelną. Teorija taip pat rodo, kad žmonės labiau linkę rizikuoti, kai galimi nuostoliai yra nedideli, o galimas pelnas yra didelis. Taip yra todėl, kad žmonės labiau rizikuoja, kai galimi nuostoliai yra maži, o galimas pelnas yra didelis. Taip yra todėl, kad žmonės labiau rizikuoja, kai galimi nuostoliai yra maži, o galimas pelnas yra didelis. Teorija buvo panaudota aiškinant įvairius reiškinius, įskaitant finansinių sprendimų priėmimą, azartinių lošimų elgesį ir rizikos priėmimą apskritai. Jis taip pat buvo naudojamas paaiškinti, kodėl žmonės labiau linkę rizikuoti, kai bando išvengti nuostolių, o ne tada, kai bando maksimaliai padidinti naudą. Perspektyvų teorija buvo naudojama paaiškinti, kodėl žmonės labiau linkę rizikuoti, kai galimi nuostoliai yra nedideli, o galimas pelnas yra didelis. Perspektyvų teorija buvo naudojama paaiškinti, kodėl žmonės labiau linkę rizikuoti, kai galimi nuostoliai yra nedideli, o galimas pelnas yra didelis. Jis taip pat buvo naudojamas paaiškinti, kodėl žmonės labiau linkę rizikuoti, kai galimi nuostoliai yra nedideli, o galimas pelnas yra didelis. Perspektyvų teorija buvo naudojama paaiškinti, kodėl žmonės labiau linkę rizikuoti, kai galimi nuostoliai yra nedideli, o galimas pelnas yra didelis.

**#11. Patvirtinimo šališkumas: Patvirtinimo šališkumas yra tendencija ieškoti informacijos, kuri patvirtintų mūsų esamus įsitikinimus, ir ignoruoti informaciją, kuri jiems prieštarauja. Jei mūsų ieškoma informacija neatspindi tikrosios situacijos, gali būti padarytos neteisingos išvados.**

Patvirtinimo šališkumas yra kognityvinis šališkumas, dėl kurio mes ieškome informacijos, kuri patvirtina mūsų esamus įsitikinimus, ir ignoruojame jiems prieštaraujančią informaciją. Šis šališkumas gali lemti neteisingas išvadas, jei mūsų ieškoma informacija neatspindi tikrosios situacijos. Pavyzdžiui, jei ieškome įrodymų, patvirtinančių konkrečią nuomonę, gali būti, kad labiau atsiminsime ir sutelksime dėmesį į informaciją, kuri patvirtina mūsų nuomonę, o nekreipsime dėmesio į informaciją, kuri jai prieštarauja, arba ją nuvertinsime. Tai gali sukelti iškreiptą tikrovės vaizdą.

ir nesugebėjimą objektyviai įvertinti įrodymų. Patvirtinimo šališkumas taip pat gali sukelti reiškinį, žinomą kaip „grupinis mąstymas“, kai grupės ar organizacijos nariai taip susikoncentruoja į savo esamų įsitikinimų patvirtinimą, kad nesvarsto alternatyvių perspektyvų ar sprendimų. Tai gali sukelti kūrybiškumo ir naujovių stoką, taip pat nenorą mesti iššūkį status quo. Tai taip pat gali sukelti kritinio mąstymo trūkumą ir nenorą svarstyti naujų įrodymų ar idėjų. Norint išvengti patvirtinimo šališkumo, svarbu žinoti apie savo šališkumą ir aktyviai ieškoti informacijos, kuri meta iššūkį mūsų esamiems įsitikinimams. Taip pat turėtume būti atviri svarstyti alternatyvias perspektyvas ir sprendimus ir būti pasirengę keisti savo nuomonę, jei nauji įrodymai rodo, kad mūsų esami įsitikinimai yra neteisingi. Žinodami savo šališkumą ir aktyviai ieškodami informacijos, kuri meta iššūkį mūsų esamiems įsitikinimams, galime užtikrinti, kad mūsų išvados būtų pagrįstos tikslia ir reprezentatyvia informacija.

**#12. Pasiekiamumo kaskada: Pasiekiamumo kaskada yra save sustiprinantis procesas, kurio metu įsitikinimas ar idėja tampa plačiau priimta dėl pakartotinio poveikio. Jei įsitikinimas ar idėja neatspindi tikrosios situacijos, gali būti padarytos neteisingos išvados.**

Pasiekiamumo kaskada yra reiškinys, kai įsitikinimas ar idėja tampa plačiau priimta dėl pakartotinio poveikio. Tai gali įvykti įvairiais būdais, pavyzdžiui, per žiniasklaidą, iš lūpų į lūpas ar net per internetą. Idėja yra ta, kad kuo daugiau žmonių susiduria su tam tikru įsitikinimu ar idėja, tuo didesnė tikimybė, kad jie jį priims kaip teisingą. Tai gali lemti neteisingas išvadas, jei įsitikinimas ar idėja neatspindi tikrosios situacijos. Pasiekiamumo kaskada yra pavyzdys, kaip mūsų protą gali paveikti informacija, su kuria susiduriame. Mes dažnai priimame informaciją nominalia verte, neabejodami jos tikslumu ar pagrįstumu. Tai gali sukelti situaciją, kai klaidingas įsitikinimas ar idėja yra pripažįstama tiesa vien dėl to, kad ji taip dažnai kartojama. Svarbu žinoti apie šį reiškinį ir suabejoti informacija, su kuria susiduriame, kad nebūtų suklaidinti klaidingų įsitikinimų ar idėjų. Pasiekiamumo kaskada yra svarbi sąvoka, kurią reikia suprasti, nes ji gali turėti didelės įtakos mūsų sprendimams ir įsitikinimams. Svarbu žinoti apie šį reiškinį ir suabejoti informacija, su kuria susiduriame, siekiant užtikrinti, kad sprendimus priimame remdamiesi tikslia ir pagrįsta informacija. Taip elgdami galime išvengti klaidingų įsitikinimų ar idėjų suklaidinimo.

**#13. Reprezentatyvumo euristika: Reprezentatyvumo euristika yra mintis, kuri priklauso nuo to, kiek kažkas yra panašus į prototipą. Jei prototipas neatspindi tikrosios situacijos, gali būti padarytos neteisingos išvados.**

Reprezentatyvumo euristika yra mintis nuorodos, kuri remiasi tuo, kiek kažkas panašus į prototipą. Tai yra kognityvinis šališkumas, dėl kurio žmonės priima sprendimus pagal tai, kiek kažkas panašus į tipinį pavyzdį, o ne į faktinius situacijos faktus. Pavyzdžiui, jei ko nors prašoma nuspręsti, ar asmuo yra bibliotekininkas, ar ūkininkas, jis gali būti labiau linkęs pasirinkti bibliotekininką, jei asmuo atrodo kaip stereotipinis bibliotekininkas, net jei asmuo iš tikrųjų yra ūkininkas. Taip yra todėl, kad asmens išvaizda labiau reprezentuoja bibliotekininko, o ne ūkininko prototipą. Reprezentatyvumo euristika gali lemti neteisingas išvadas, jei prototipas neatspindi tikrosios situacijos. Pavyzdžiui, jei ko nors prašoma nuspręsti, ar asmuo yra gydytojas, ar teisininkas, gali būti labiau tikėtina, kad jis pasirenks gydytoją, jei asmuo atrodo kaip stereotipinis gydytojas, net jei asmuo iš tikrųjų yra teisininkas. Taip yra todėl, kad asmens išvaizda labiau atspindi gydytojo, o ne advokato prototipą. Reprezentatyvumo euristika gali būti naudinga priemonė priimant greitus sprendimus, tačiau ji taip pat gali sukelti klaidų, jei prototipas neatspindi tikrosios situacijos. Prieš priimant sprendimą, svarbu žinoti apie šį kognityvinį šališkumą ir atsižvelgti į visus situacijos faktus.

**#14. Afekto euristika: Afekto euristika yra protinis trumpinys, kuris priklauso nuo to, kaip mes ką nors jaučiame. Jei mūsų jausmai neatspindi tikrosios situacijos, gali būti padarytos neteisingos išvados.**

Afekto euristika yra protinis trumpinys, kuris priklauso nuo to, kaip mes ką nors jaučiame. Tai kognityvinis šališkumas, atsirandantis, kai priimame sprendimus remdamiesi savo emocine reakcija į situaciją, o ne racionalių faktų vertinimu. Tai gali lemti neteisingas išvadas, jei mūsų jausmai neatspindi tikrosios situacijos. Pavyzdžiui, jei jaučiame neigiamą jausmą apie tam tikrą produktą, greičiausiai jo išvengsime, net jei tai iš tikrųjų yra geriausias pasirinkimas. Afekto euristika yra galingas įrankis, kurį galima naudoti norint greitai ir efektyviai priimti sprendimus. Tačiau tai taip pat gali sukelti klaidų, jei nesame atsargūs. Prieš priimdami sprendimą, visada turėtume skirti laiko

apsvarstyti faktus ir pasverti savo galimybes. Taip elgdamiesi galime užtikrinti, kad mūsų sprendimai būtų pagrįsti tikslia informacija, o ne emocinėmis reakcijomis.

**#15. Išankstinis poslinkis: Tai tendencija pervertinti savo gebėjimą numatyti įvykį jam įvykus. Jei mūsų prognozės neatspindi tikrosios situacijos, gali būti padarytos neteisingos išvados.**

Išankstinis šališkumas yra pažinimo reiškiny, atsirandantis, kai žmonės pervertina savo gebėjimą numatyti įvykį jam įvykus. Šis šališkumas gali lemti neteisingas išvadas, jei mūsų prognozės neatspindi tikrosios situacijos. Pavyzdžiui, jei atsigręžiamo į situaciją ir manome, kad galėjome numatyti rezultatą, galime pervertinti savo galimybes tai padaryti. Tai gali sukelti klaidingą pasitikėjimo savo gebėjimu numatyti ateities įvykius jausmą. Išankstinis šališkumas gali būti pavojingas, nes gali per daug pasitikėti mūsų gebėjimu numatyti būsimus įvykius. Tai gali lemti prastą sprendimų priėmimą ir kritinio mąstymo stoką. Svarbu žinoti apie šį šališkumą ir imtis veiksmų, kad jo išvengtume. Prieš priimdami sprendimus turėtume stengtis būti objektyvūs ir apsvarstyti visus galimus rezultatus. Taip pat turėtume žinoti apie savo šališkumą ir stengtis suvokti, kaip jie gali turėti įtakos mūsų sprendimams. Užbaigtumo šališkumą gali būti sunku įveikti, tačiau svarbu tai žinoti ir imtis veiksmų, kad to išvengtume. Žinodami apie savo šališkumą ir siekdami būti objektyvūs, galime priimti geresnius sprendimus ir išvengti požiūrio šališkumo spąstų.

**#16. Lošėjo klaidingumas: lošėjo klaidingumas yra įsitikinimas, kad praeities įvykiai gali turėti įtakos būsimiems įvykiams. Jei praeities įvykiai neatspindi tikrosios situacijos, gali būti padarytos neteisingos išvados.**

Lošėjo klaidingumas yra įsitikinimas, kad praeities įvykiai gali turėti įtakos būsimiems įvykiams. Šis įsitikinimas grindžiamas prielaida, kad jei kas nors nutiko tam tikrą skaičių kartų praeityje, didesnė tikimybė, kad tai pasikartos ateityje. Pavyzdžiui, jei moneta buvo apversta penkis kartus iš eilės, lošėjo klaidingumas rodo, kad kitą kartą greičiausiai bus uodega. Šis įsitikinimas yra klaidingas, nes jame neatsižvelgiama į tai, kad kiekvienas monetos vartymas yra nepriklausomas įvykis. Kiekvieno apsisvertimo rezultatui įtakos neturi ankstesni apsisvertimai, o galvų ar uodegų tikimybė išlieka tokia pati, nepaisant ankstesnių rezultatų. Tai reiškia, kad lošėjo klaidingumas gali lemti neteisingas išvadas, jei praeities įvykiai neatspindi tikrosios situacijos. Lošėjo klaidingumą galima pastebėti daugelyje gyvenimo sričių – nuo azartinių lošimų iki investavimo. Svarbu atsiminti, kad praeities įvykiai nebūtinai turi įtakos būsimiems įvykiams ir kad kiekvienas įvykis turėtų būti vertinamas atskirai. Suprasdami lošėjo klaidingumą, galime priimti geresnius sprendimus ir išvengti brangiai kainuojančių klaidų.

**#17. Bazinės normos klaidingumas: Bazinės normos klaidingumas yra tendencija nepaisyti bendros informacijos konkrečios informacijos naudai. Jei konkreti informacija neatspindi tikrosios situacijos, gali būti padarytos neteisingos išvados.**

Bazinės normos klaidingumas yra kognityvinis šališkumas, atsirandantis, kai žmonės per daug susitelkia į konkrečią informaciją, ignoruodami bendresnę informaciją. Tai gali lemti neteisingas išvadas, jei konkreti informacija neatspindi tikrosios situacijos. Pavyzdžiui, jei kam nors pasakoma, kad asmuo yra gydytojas, jie gali manyti, kad asmuo yra protingas ir sėkmingas. Tačiau jei jiems taip pat sakoma, kad asmuo yra iš šalies, kurioje tik 10% gyventojų yra gydytojai, tada išvada, kad žmogus yra protingas ir sėkmingas, nebūtinai yra teisinga. Bazinės normos klaidingumas atsiranda tada, kai žmonės nepaiso bendros informacijos (šiuo atveju tai, kad tik 10% gyventojų yra gydytojai) ir per daug dėmesio skiria konkrečiai informacijai (tai, kad asmuo yra gydytojas). Bazinės normos klaidingumas gali turėti rimtų pasekmių daugelyje sričių, tokių kaip medicininė diagnozė, baudžiamoji justicija ir finansinių sprendimų priėmimas. Pavyzdžiui, jei gydytojui pristatomas pacientas, turintis retos ligos simptomų, jis gali pernelyg daug dėmesio skirti konkrečiai informacijai (simptomams) ir nekreipti dėmesio į bendrą informaciją (ligos retumas). Tai gali sukelti neteisingą diagnozę ir netinkamą gydymą. Panašiai baudžiamojoje justicijoje, jei prisiekusieji per daug dėmesio skiria konkrečioms įrodymams, jie gali nepaisyti bendros informacijos (pvz., fakto, kad dauguma žmonių yra nekalti) ir padaryti neteisingą išvadą. Siekiant išvengti bazinės palūkanų normos klaidingumo, priimant sprendimus svarbu atsižvelgti ir į konkrečią, ir į bendrą informaciją. Tai gali padėti užtikrinti, kad sprendimai būtų pagrįsti tikslesniu situacijos įvertinimu. Be to, priimant sprendimus svarbu žinoti apie galimą šališkumą ir imtis veiksmų

šališkumo rizikai sumažinti.

**#18. Kontrolės iliuzija: Kontrolės iliuzija yra tikėjimas, kad mes labiau kontroliuojame įvykius nei iš tikrųjų. Jei mūsų įsitikinimai neatspindi tikrosios situacijos, gali būti padarytos neteisingos išvados.**

Kontrolės iliuzija yra kognityvinis šališkumas, dėl kurio galime pervertinti savo gebėjimą daryti įtaką įvykiams. Tai dažnas reiškinys, kai žmonės tiki, kad jie labiau kontroliuoja situaciją, nei tai daro iš tikrųjų. Tai gali lemti neteisingas išvadas, jei mūsų įsitikinimai neatspindi tikrosios situacijos. Pavyzdžiui, jei tikime, kad galime kontroliuoti kauliukų metimo rezultatą, galime nusivilti, kai kauliukų metimas nepasiseks. Kontrolės iliuzija taip pat gali sukelti pernelyg didelį pasitikėjimą savo sugebėjimais. Galime pervertinti savo gebėjimą daryti įtaką įvykiams ir neįvertinti atsitiktinumo vaidmens. Tai gali sukelti rizikingą elgesį, nes labiau tikėtina, kad rizikuosime, jei tikime, kad galime kontroliuoti rezultatą. Be to, kontrolės iliuzija gali sukelti klaidingą saugumo jausmą, nes mažiau tikėtina, kad imsime atsargumo priemonių, jei tikime, kad galime kontroliuoti rezultatą. Kontrolės iliuzija gali būti pavojinga, jei ji verčia mus priimti sprendimus, kurie nėra pagrįsti tikrove. Svarbu žinoti apie šį kognityvinį šališkumą ir atpažinti, kada mūsų įsitikinimai gali būti netikslūs. Turėtume stengtis suvokti savo apribojimus ir atpažinti, kada atsitiktinumas gali turėti įtakos mūsų sprendimams. Taip darydami galime priimti labiau pagrįstus sprendimus ir išvengti kontrolės iliuzijos spąstų.

**#19. Status quo šališkumas: status quo šališkumas yra tendencija teikti pirmenybę dabartinei situacijai, o ne galimiems pokyčiams. Jei dabartinė padėtis neatspindi tikrosios padėties, gali būti padarytos neteisingos išvados.**

Status quo šališkumas yra kognityvinis šališkumas, dėl kurio žmonės pirmenybę teikia dabartinei situacijai, o ne galimiems pokyčiams. Dėl šio šališkumo gali būti padarytos neteisingos išvados, jei dabartinė padėtis neatspindi tikrosios situacijos. Pavyzdžiui, jei asmeniui pateikiami du variantai, iš kurių vienas yra status quo, jis gali labiau pasirinkti status quo, net jei kitas variantas yra objektyviai geresnis. Taip yra todėl, kad status quo yra pažįstamas ir patogus, o žmonės gali nenorėti jo keisti. Status quo šališkumą galima pastebėti daugelyje gyvenimo aspektų – nuo asmeninių sprendimų iki politinių sprendimų. Pavyzdžiui, žmonės gali nenorėti keisti darbo ar persikelti į naują miestą, net jei naujas darbas ar miestas jiems būtų geresnis. Panašiai politikai gali būti nelinkę priimti naujų įstatymų ar taisyklių, net jei jie būtų naudingi visuomenei. Status quo šališkumas gali būti galinga jėga, todėl svarbu tai žinoti. Žmonės turėtų stengtis priimti sprendimus remdamiesi faktais ir įrodymais, o ne tiesiog laikytis status quo. Taip elgdami jie gali užtikrinti, kad priima geriausius sprendimus sau ir visuomenei.

**#20. Optimizmo šališkumas: Optimizmo šališkumas yra tendencija pervertinti savo sėkmės galimybes ir nuvertinti nesėkmės tikimybę. Jei mūsų lūkesčiai neatspindi tikrosios situacijos, gali būti padarytos neteisingos išvados.**

Optimizmo šališkumas yra kognityvinis šališkumas, dėl kurio mes pervertiname savo sėkmės galimybes ir neįvertiname nesėkmės. Tai saviapgaulės forma, dėl kurios gali būti padarytos neteisingos išvados, jei mūsų lūkesčiai neatspindi tikrosios situacijos. Šis šališkumas dažnai pastebimas priimant sprendimus, kai žmonės linkę pervertinti teigiamų rezultatų tikimybę ir nuvertinti neigiamų rezultatų tikimybę. Pavyzdžiui, rizikingai investuodami žmonės gali pervertinti galimą grąžą ir neįvertinti galimų nuostolių. Optimizmo šališkumas taip pat gali sukelti nerealius lūkesčius ir tikslus. Žmonės gali išsikelti pernelyg ambicingus tikslus ir neatsižvelgti į galimas kliūtis, kurios gali iškilti. Tai gali sukelti nusivylimą ir nusivylimą, kai tikslai nepasiekiami. Be to, optimizmo šališkumas gali sukelti klaidingą saugumo jausmą, nes žmonės gali manyti, kad jiems labiau pasiseks, nei yra iš tikrųjų. Optimizmo šališkumas yra dažnas reiškinys ir gali turėti tiek teigiamą, tiek neigiamą poveikį. Viena vertus, tai gali padidinti motyvaciją ir ambicijas, nes žmonės siekia savo tikslų. Kita vertus, tai gali sukelti nerealius lūkesčius ir prastą sprendimų priėmimą. Priimant sprendimus svarbu suvokti optimizmo šališkumą ir atsižvelgti į galimą riziką bei kliūtis.