

Porozmawiaj

1. Czy wiesz, czym są błędy poznawcze?
2. Czy słyszałeś kiedyś o zjawisku Baadera-Meinhofa, efekcie aureoli albo efekcie skupienia?
3. Jak myślisz, dlaczego chętniej ufamy ludziom atrakcyjnym?
4. Jak myślisz, czy ludzie częściej podejmują odważne decyzję, czy raczej są ostrożni, jeśli chodzi o karierę?

1. Przeczytaj tekst i odpowiedz na pytania pod nim

2. Wstaw słowa z listy do tekstu

możliwości, zwracać, wynagrodzenie, ofiara, zadanie, warunki, koncentrować się, poradzić, zysk, dowiedzieć się, wrażenie

- **Iluzja częstotliwości (zjawisko Baadera-Meinhofa)**

Zauważyłeś kiedyś, że gdy rozmawiasz z kims na jakiś temat, wkrótce widzisz w Internecie artykuły, reklamy, piosenki i filmy o tym samym?

W 1994 roku amerykański dziennik St. Paul Pioneer Press opublikował artykuł, w którym dziennikarz pisał, że odkąd niedawno¹ o istnieniu organizacji „Baader-Meinhof” teraz cały czas o niej słyszy i pisze. Wielu czytelników gazety napisało do redakcji, że zauważyli u siebie coś podobnego – zawsze kiedy dowiadawali się o czymś nowym, potem ciągle to widzieli lub o tym słyszeli.

Chodzi tutaj oczywiście o iluzję częstotliwości, która pojawia się, ponieważ nasz mózg lubi powtarzające się wzory. Kiedy zauważy, że coś się powtórzyło, będzie² na to uwagę w przyszłości.

- **Efekt skupienia**

Mamy tendencję, żeby przywiązywać największą wagę do informacji, którą usłyszymy w rozmowie jako pierwszą.³ na jednym aspekcie, ignorując inne. Efekt skupienia często stosuje się podczas rozmów o pracę, gdy negocjowane są⁴ finansowe. Pracodawca proponuje określoną kwotę⁵, czyli rzuca „kotwicę”. Dalsze negocjacje są już zależne od tej pierwszej kwoty.

- **Niechęć do straty**

Większość z nas jest bardzo ostrożna i ważniejsze jest dla nas unikanie strat niż zdobywanie⁶ Widać to szczególnie u osób, które boją się zmiany pracy, chociaż nie jest ona satysfakcjonująca. Mówimy: praca mało płatna, ale stabilna. W nowej firmie moglibyśmy zarobić więcej, ale

[B2] Błędy poznawcze

istnieje ryzyko, że sobie nie⁷ i zostaniemy na lodzie. W rezultacie nie podejmujemy żadnej decyzji i nie rozwijamy się zawodowo.

- **Złudzenie planowania**

Daniel Kahneman, profesor psychologii na Uniwersytecie w Princeton, w książce „Pułapki myślenia” podkreśla, że przy podejmowaniu decyzji często popadamy w „tendencyjność optymistyczną”. Przeceniamy własne⁸, a zaniżamy trudność postawionych sobie celów. Iluzja planowania często dotyka freelancerów, którzy decydują się na kolejne zlecenie i myślą, że zajmie im mało czasu, mimo, że ich doświadczenie mówi coś innego.

- **Efekt aureoli**

Świetnie wygląda, ładnie się uśmiecha, ma radiowy głos. Pewnie jest też kompetentny i dobrze wykona zleczone mu⁹– myślimy podczas negocjacji biznesowych. I nie zdajemy sobie sprawy, że właśnie padliśmy¹⁰ efektu aureoli, czyli tendencji do automatycznego przypisywania pozytywnych lub negatywnych cech tylko na podstawie pierwszego¹¹

1. Na czym polega zjawisko Baadera-Meinhofa?
2. W jaki sposób wykorzystuje się efekt skupienia w HR?
3. Jak myślisz, dlaczego ludzie wolą unikać strat niż zdobywać zyski?
4. U kogo łatwo jest zaobserwować złudzenie planowania?
5. W jakich sytuacjach efekt aureoli może mieć negatywne konsekwencje?

3. Połącz czasowniki z dopełnieniami

- | | |
|----------------------|----------------------------|
| 1. Dowiedzieć się | a) do szczegółów |
| 2. Zwracać uwagę | b) cele |
| 3. Przywiązywać wagę | c) przestępstwa |
| 4. Unikać | d) własne możliwości |
| 5. Przeceniać | e) o istnieniu organizacji |
| 6. Stawiać sobie | f) strat, ryzyka |
| 7. Paść ofiarą | g) na dziwne zjawisko |

[B2] Błędy poznawcze

Odpowiedzi

2.1.dowiedział się, 2.zwracać 3.Koncentrujemy się, 4. Warunki, 5.wynagrodzenia, 6.zysków, 7.poradzimy,
8. Możliwości, 9.zadanie, 10.ofiarą, 11. Wrażenia
3. 1.e, 2.g, 3.a, 4.f, 5.d, 6.b, 7.c