

ROZDZIAŁ „MIT RACJONALNEGO UMYSŁU” · S. 73

Zniekształcenia poznawcze.

Ćwiczenie

Karta pracy do identyfikowania, analizowania i przekształcania myśli, które popychają nas do nieracjonalnych decyzji. Inspirowana podejściem poznawczo-behawioralnym (CBT) i rozdziałem o mechanizmach decyzyjnych.

AUTORKA

Anna Karcz-Czajkowska

FORMAT

Praca indywidualna · zespołowa

CZAS

20–30 minut na cykl

■ Po co Ci to ćwiczenie?

Nie jesteśmy w pełni racjonalni. Nasz mózg oszczędza energię, dlatego ucieka się do skrótów myślowych (heurystyk), które bywają pomocne, ale czasem zniekształcają obraz rzeczywistości. **Nie możesz zmienić czegoś, czego nie widzisz** — pierwszym krokiem do bardziej racjonalnych decyzji jest zauważenie i nazwanie własnych zniekształceń poznawczych.

PROTOKÓŁ Z CBT — TRZY PYTANIA

KROK 1

Co myślę, co czuję, do jakich działań mnie to popycha?



KROK 2

Jakie jest źródło tego przekonania?



KROK 3

Czy ma poparcie w rzeczywistości?

To podstawowy szkielet refleksji zaczerpnięty z praktyki psychologii poznawczo-behawioralnej. Na kolejnych stronach znajdziesz ściągę najczęstszych zniekształceń, miejsce na refleksję i tabelę roboczą do pracy z konkretnymi myślami.

Z KSIĄŻKI — S. 62

„Inni ulegają tym wszystkim błędom, ale ja na pewno nie”. Jeśli w trakcie lektury rozdziału choć raz tak pomyślałeś — gratuluję: jesteś człowiekiem. Jako człowiek **nie masz możliwości ustrzec się przed zniekształceniami**. Sama świadomość ich istnienia to jednak pierwszy krok do ochrony przed zwodniczym wpływem.

■ Ściąga: 14 zniekształceń

Zerknij na poniższą listę przed wypełnianiem tabeli — często samo nazwanie zniekształcenia uruchamia perspektywę „z boku”. Pomarańczowe karty to klasyczne zniekształcenia, niebieskie — reguły wpływu społecznego (Cialdini).

Myślenie czarno-białe

„Wszystko albo nic”. Nie dostrzegamy rozwiązań pośrednich, widzimy świat w czarno-białych kategoriach.

Effekt potwierdzenia

Z łatwością chłoniemy informacje podtrzymujące naszą opinię, bezkrytycznie przyjmujemy fakty pasujące do hipotezy.

Effekt zaprzeczenia

Trudno nam pogodzić się z informacjami niezgodnymi z dotychczasową opinią; podchodzimy do nich z nieufnością lub ignorujemy.

Effekt wspierania decyzji

Analizując już podjętą decyzję, najłatwiej przypominamy sobie argumenty „za”, a zapominamy o tych „przeciw”.

Effekt skupienia

Uparcie oceniamy sytuację z perspektywy tylko jednego aspektu, pomijając kilka innych — pomimo że razem dają inny obraz.

Niechęć do straty i ryzyka

Subiektywnie ważymy stratę silniej niż oczekiwaną korzyść; bronimy status quo, nawet gdy jest mniej opłacalne.

Iluzja kontroli

Przypisujemy sobie wpływ na zjawiska, które w rzeczywistości są poza naszą kontrolą.

Effekt ślepej plamki

„Inni ulegają zniekształceniom, ale ja nie”. Przekonanie o własnej obiektywności jest głęboko wbudowane w tożsamość.

Nierealistyczny optymizm

Przeceniamy prawdopodobieństwo pozytywnych zdarzeń, a niedoceniamy negatywnych. Ma rolę adaptacyjną, ale wypacza ocenę ryzyka.

Pułapka kosztów utopionych

„Tyle już zrobiłem, szkoda to teraz porzucić”. Trwamy przy decyzjach, których koszty zostały już poniesione, mimo że nie przynoszą oczekiwanych efektów.

Wpływ społeczny — wzajemność

Czujemy się zobowiązani odwzajemnić otrzymaną wartość (gadżet, próbka, konsultacja).

Wpływ społeczny — dowód słuszności

Gdy nie wiemy, jak się zachować, robimy to, co większość. Polegamy na opiniach innych.

Wpływ społeczny — autorytet

Nie podważamy opinii eksperta. Wizerunek eksperta nie zawsze koreluje z wiedzą.

Wpływ społeczny — niedostępność

„Last minute”, „ostatnia szansa” — wizja utraty obniża racjonalność, działamy pod presją.

■ Zanim wypełnisz tabelę

JAKIE MYŚLI I PRZEKONANIA NA TEMAT TWOJEGO BIZNESU UWAŻASZ ZA WARTÉ ZWERYFIKOWANIA PO LEKTURZE TEGO ROZDZIAŁU?

CZY PRZYCHODZĄ CI TERAZ NA MYŚL JAKIEŚ POMYSŁY I PLANY, KTÓRE WYMAGAJĄ DOKŁADNIEJSZEJ ANALIZY W OPARCIU O FAKTY, ZANIM WPROWADZISZ JE W ŻYCIE?

WSKAZÓWKA

Najtrudniej zauważyć własne zniekształcenia. Spróbuj wypełnić tabelę z **kimś**, kto zna Twój kontekst biznesowy — partnerem, współpracownikiem, mentorem. Często to oni dostrzegą wzorce, których Ty nie widzisz w sobie.

Na kolejnej stronie znajdziesz tabelę roboczą do pracy z konkretnymi myślami. Możesz ją wypełniać iteracyjnie — wracaj do niej, kiedy zauważasz, że jakaś myśl popycha Cię do działania, którego racjonalności nie jesteś pewien.

[illegible]

Wracaj do tej karty, kiedy poczujesz potrzebę — to nie ćwiczenie jednorazowe, lecz nawyk. **Sama świadomość istnienia heurystyk i błędów poznawczych jest pierwszym krokiem do ochrony przed ich zwodniczym wpływem.**

• NIE WRÓŻYMY Z FUSÓW! · O KSIĄŻCE I O JCD

TO BYŁ FRAGMENT

Cała książka czeka na jcd.pl/ksiazka.

Wypełniony właśnie materiał to wycinek z ponad 400-stronicowej książki

Anny Karcz-Czajkowskiej — o tym, jak małe i średnie firmy mogą podejmować decyzje w oparciu o dane, zamiast wróżyć z fusów.



KSIĄŻKA

Nie wróżymy z fusów!

Data driven business czyli badania w biznesie i marketingu — Anna Karcz-Czajkowska, ONEPress

jcd.pl/ksiazka

JCD · JCD.PL

• Badania rynku · Strategia · Produkty cyfrowe · AI

Od insightu do działającego produktu — razem.

Łączymy rzetelne badania, strategię opartą na danych, projektowanie i programowanie produktów cyfrowych (web i mobile) oraz wdrożenia AI i automatyzacji. Pracujemy z zespołami, które chcą podejmować świadome decyzje — i szybciej wdrażać je w życie.

Badania rynku

IDI, fokusy, ankiety CAWI/CATI, desk research, persony, segmentacja, tajemniczy klient

Produkty cyfrowe

UI/UX i programowanie aplikacji web i mobile — od MVP do skalowania

Strategia

Warsztaty, matryca pytań i hipotez, audyt kultury data-driven, roadmapy

AI i automatyzacja

Wdrożenia AI w procesach biznesowych i produktach — od PoC do produkcji

Chcesz porozmawiać o tym, co Twoja organizacja może zrobić z danymi?
biuro@jcd.pl · jcd.pl

[Umów konsultację >](#)