

Когнитивни предубеждения

Закотвяне към информация



КЛЮЧОВИ ДУМИ

възприятие | влияние | избор | преценка

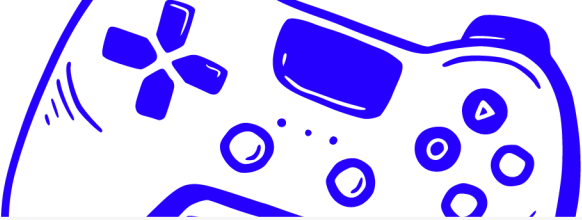


Когато трябва да вземем решение, умът ни е склонен да се фокусира силно върху първите числа или информация, които получаваме, дори и те да не са винаги най-подходящите. Това е известно като „ефект на закотвяне“. С други думи, без да го осъзнаваме, ние сме повлияни от „първото впечатление“ и това може да оформи избора ни.

„Ефект на закотвяне“ е вид когнитивно предубеждение, при което се доверяваме твърде много на първата информация („котвата“), която получаваме, и я използваме като ориентир за всички последващи решения. Нашият мозък на практика „се дави“ в първата информация, която получава, дори ако има доказателства, които предполагат нещо различно.

„Има ли значение първото впечатление?“

Представете си, че влизате в магазин и виждате тениска на цена от 50 евро. След това забелязвате друга тениска за 30 евро. Изглежда като изгодна сделка, нали? Но ако първо бяхте видели тениска на цена от 100 евро, може би щяхте да сметнете тази за 30 евро за истинска сделка! Първоначалната цена от 100 евро „закотви“ вашето възприятие за стойност, правейки цената от 30 евро да изглежда много по-ниска, отколкото всъщност е.



Защо се хващаме на въдицата?

Когато вземаме решение, мозъкът ни търси преки пътища, за да спести енергия. Склонни сме да разчитаме на първата информация, която получим, което ни помага да вземем решение бързо, но не винаги рационално. Мозъкът ни е претоварен с информация, така че е по-лесно да се хванем за първото нещо, което видим или чуем, вместо да обмисляме всеки вариант.

Например, представете си, че преглеждате социалните медии и виждате публикация, която гласи: „Всички говорят колко е страхотен този нов телефон“. Дори и да не знаете много за телефона, може да си помислите, че е най-добрият, просто заради първото впечатление, което ви е създал. Тази първа публикация създава отправна точка, фокусирайки вниманието ви върху популярността на телефона, независимо, че може би има по-добри или по-евтини варианти.

Защо е важно?

Закотвянето към информация засяга много области от живота, от пазаруването до вземането на важни решения на работа или във взаимоотношенията. Разпознавайки го можем да правим по-информирани и рационални избори. Вместо да зациклим на първата информация, която получим, можем да разширим перспективата си и да вземем решение въз основа на по-пълна картина. При преговори например, ако се фокусирате само върху първата направена оферта, може да пропуснете по-добра сделка. Разбирането на закотвянето ви помага да избегнете лесното оказване на влияние върху вас и да сте здраво стъпили на земята.



Как да го избегнем?

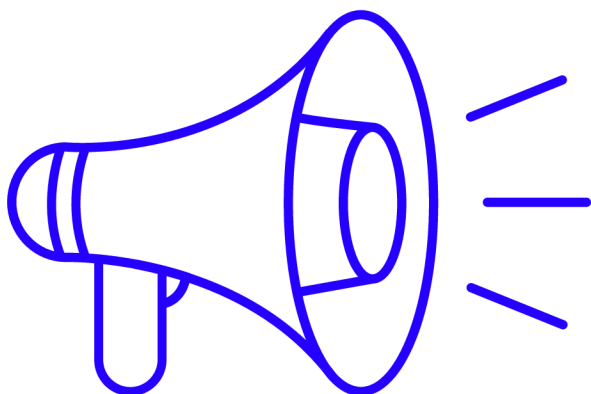
За да се освободите от закотвянето към информация, опитайте се да забавите темпото и да помислите, преди да вземете решение. Запитайте се: „Наистина ли тази първоначална информация е най-важната или просто сте се “закотвили” за нея?” Осъзнаването е първата стъпка, но критичното мислене е ключово.

Вместо да приемате на сляпо първата информация, която получите, помислете за алтернативи. Оспорете „котвата“, като се запитате: „Какво пропускам или какви други варианти имам, които все още не съм обмислил?“

Не позволявайте на първата информация да ви ограничи! Оспорете я, проучете други възможности, за да направите наистина информиран избор.



Когнитивни предубеждения



Съфинансирано от
Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.