

KOGNITIVNA PRISTRASNOST

Efekat usidrenja

KLJUČNE REČI

percepcija | uticaj | izbor | odluka



Kada se suočimo sa odlukama, naš um ima tendenciju da se u velikoj meri fokusira na prve brojeve ili informacije koje dobijemo, čak i ako nisu uvek najvažniji. Ovo je poznato kao efekat usidrenja. Drugim rečima, na nas utiče „prvi utisak“ i to može uticati na naš izbor, a da toga nismo ni svesni.

Efekat usidrenja je vrsta kognitivne pristrasnosti kada previše verujemo prvoj informaciji („sidru“) koju dobijemo i koristimo je kao referencu, što utiče na sve naredne odluke. Naš mozak se, u praksi, „davi“ u prvoj informaciji koju primi, čak i ako drugi dokazi mogu ukazati na to da je stvarnost drugačija.

„Da li je prvi utisak važan?“

Zamisli da uđeš u prodavnicu i vidiš majicu koja košta 50 evra. Zatim primetiš drugu majicu za 30 evra. Deluje kao dobra cena, zar ne? Ali da ste prvo videli majicu od 100 evra, možda biste onu od 30 evra smatrali stvarno dobrom ponudom! Ono što se ovde dogodilo jeste da je početna cena od 100 evra „usidrila“ tvoju percepciju vrednosti, čineći da cena od 30 evra izgleda mnogo niža nego što je zapravo bila.



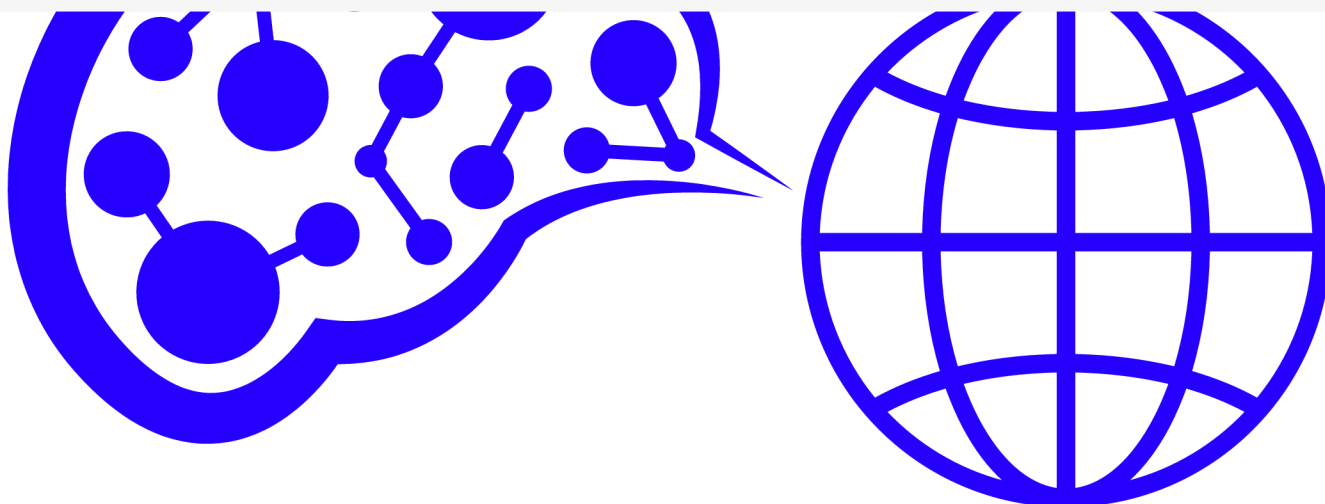
Zašto nasedamo na to?

Kada donosimo odluke, naš mozak traži prečice kako bi uštedeo energiju. Često se oslanjamo na prvu informaciju koju dobijemo, što nam pomaže da odluke donosimo brže, ali ne nužno i racionalnije. Naš mozak je preplavljen informacijama, pa je lakše da se uhvatimo za prvu stvar koju vidimo ili čujemo nego da razmotrimo svaku opciju.

Na primer, zamisli da listaš društvene mreže i vidiš objavu u kojoj piše: „Svi pričaju o tome koliko je ovaj novi telefon sjajan.“ Čak i ako ne znaš mnogo o telefonu, možda pomisliš da je najbolji, jednostavno zbog prvog utiska koji ti je ostavio. Ta početna objava stvara referentnu tačku, usmeravajući tvoju pažnju na popularnost telefona, čak i ako postoje bolje ili jeftinije opcije.

Zašto je važno?

Efekat usidrenja utiče na mnoge oblasti života, od kupovine do donošenja važnih odluka na poslu ili u vezama. Prepoznavanjem ove pristrasnosti možemo donositi informisanije, racionalnije izbore. Umesto da se zaglavimo na prvoj informaciji koju dobijemo, možemo uzeti u obzir i druge perspektive i donositi odluke na osnovu šire slike. Na primer, u pregovorima, ako se fokusiramo samo na prvu ponudu, mogli bismo propustiti bolju. Razumevanje pristrasnosti pomaže ti da ostaneš prizemljen/a i izbegneš uticaj nebitnih detalja.



Kako ga izbeći?

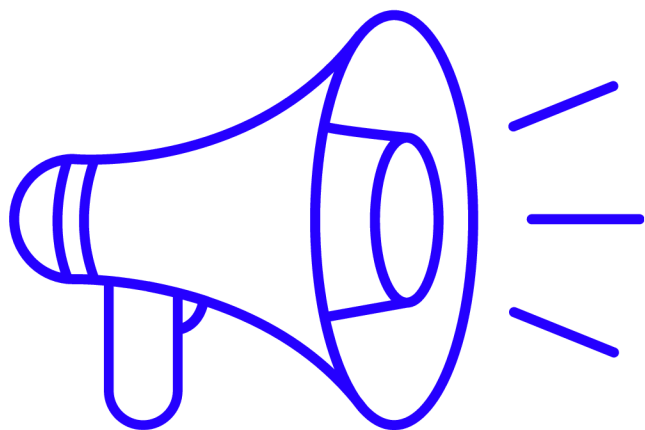
Da bi izbegao/la efekat usidrenja, pokušaj da usporiš i razmisliš pre nego što doneseš odluku. Zapitaj se: „Da li je ova početna informacija zaista najvažnija ili je to samo nešto što mi je prvo privuklo pažnju?” Svesnost o pristrasnostima je prvi korak, ali kritičko razmišljanje je ključno.

Umesto da prihvatiš prvu informaciju koju dobiješ, razmotri alternativne perspektive. Dovedi u pitanje „sidro” tako što ćeš se zapitati: „Šta mi nedostaje?” ili „Koje druge opcije nisam još razmotrio/la?”

Ne dozvoli da te prva informacija zarobi! Preispitaj je i istraži druge opcije da bi doneo/la odluke koje su zaista informisane.



KOGNITIVNA PRISTRASNOST



Sufinansira
Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Izraženi stavovi i mišljenja su, međutim, isključivo stavovi i mišljenja autora i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu biti odgovorne za njih.