

KOGNITIVNA PRISTRASNOST

Efekat iluzorne istine



KLJUČNE REČI

dezinformacija | poznato | ponavljanje | verodostojnost



Svakodnevno primamo stotine poruka, od prijatelja, škole, društvenih mreža, vesti, reklama, mimova i drugih izvora. Neke su tačne, neke nisu. Pošto naš mozak teži da se okrene onome što nam deluje poznato, slušanje nečega iznova i iznova čini da to deluje ubedljivije, čak i ako nije istina. Zato, uz dovoljno ponavljanja, čak i lažna izjava može početi da zvuči kao istina.

„Čujem to svuda, mora da je istina.“

To je **efekat iluzorne istine**, tendencija da verujemo u nešto zato što smo čuli više puta. Što se izjava više ponavlja, to nam postaje poznatija i veća je verovatnoća da ćemo je prihvatiti kao istinitu. Naš mozak koristi prečice, a poznato čini da se osećamo prijatno. Verujemo ponovljenim informacijama, čak i ako nisu tačne. Ne radi se o lenjosti; već o procesu koji olakšava razmišljanje. Poznate stvari deluju sigurnije, a taj osećaj sigurnosti nas prevari da poverujemo da su informacije tačne.

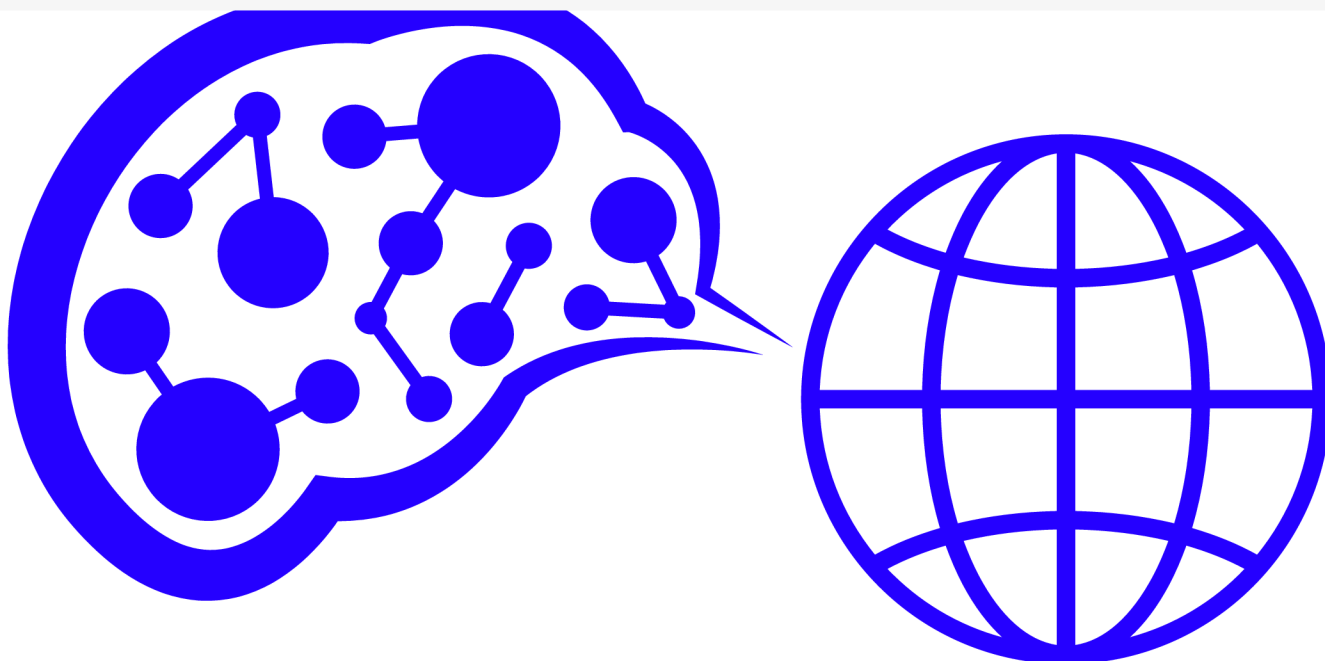


„Čekaj... mislim da sam to negde pročitao/la.“

Zamisli da čuješ nešto poput „Ako piješ kafu, duže ćeš živeti“. Neletiš na to na internetu, tvoj prijatelj to pomene, a zatim to ponovo vidiš u članku. ta činjenica počinje da deluje uverljivo, iako nema čvrstih dokaza koji to podržavaju. Ubrzo se nađeš u situaciji da to ponavljaš drugima.

Tako se šire dezinformacije. Ne sećamo se uvek gde smo prvi put nešto čuli, ali što češće to čujemo, veća je verovatnoća da ćemo u to poverovati. Naš mozak pogrešno smatra ponavljanje istinom.

Slična dinamika se dešava u slučaju propagande, poput ponovljenih narativa koji se promovišu kroz Putinove poruke o ratu u Ukrajini. Kako se ove ideje stalno ponavljaju preko različitih kanala, ljudi počinju da ih prihvataju kao činjenice, jednostavno zato što su toliko puta čuli, čak i ako se nakon provere pokaže da su lažne.

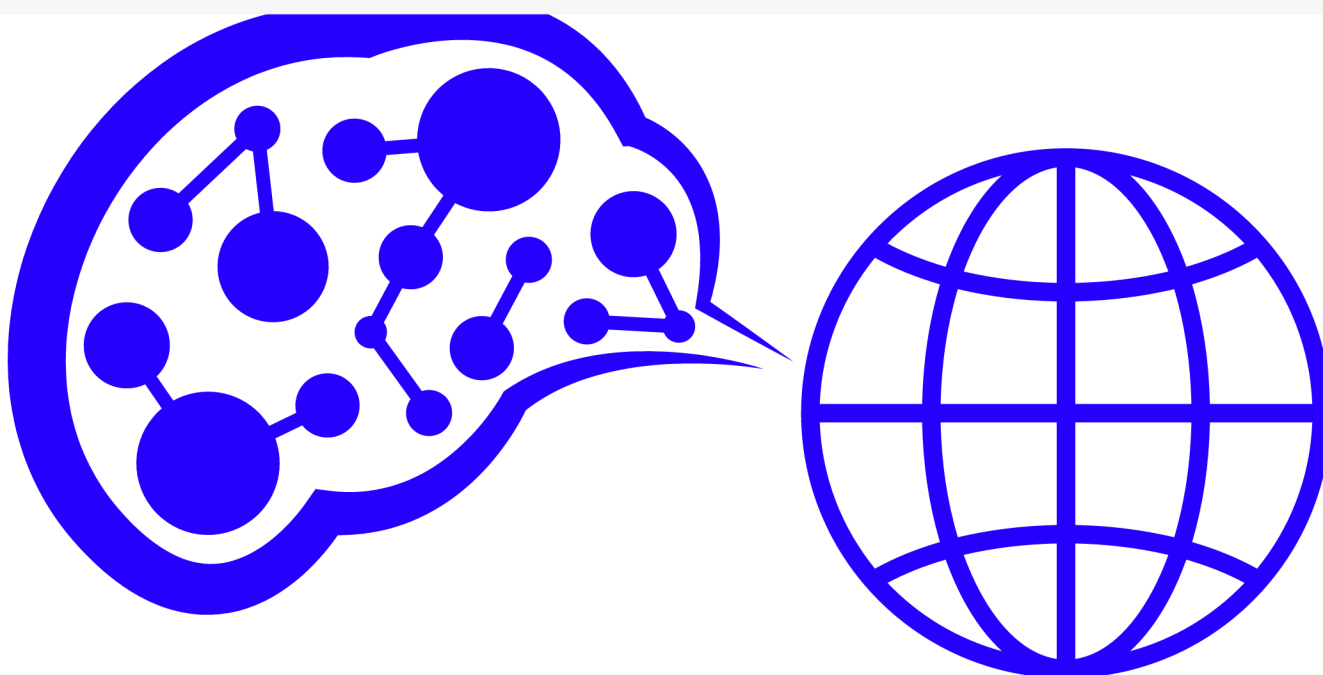




„Svi to kažu, pa sam prestao/la da to dovodim u pitanje.“

Ovaj efekat je svuda:

- u **reklamama**: „8 od 10 stomatologa preporučuje ovu pastu za zube“ uvek zvuči ubedljivo, ali retko znamo sve detalje koji stoje iza studije.
- u **politici**: lideri toliko često ponavljaju izjave poput „Ova mera će smanjiti nezaposlenost“ da počinju da deluju istinito, čak i bez podataka koji to potkrepljuju.
- u **svakodnevnim mitovima**: „Koristimo samo 10% svog mozga“, još uvek se veruje u to jednostavno zato što se toliko puta ponavilo.
- **onlajn**: razmislite o tvrdnji „Ako pijete vodu sa limunom ujutru lakše ćete smršati“. Ponovljena na blogovima i društvenim mrežama, počinje da deluje istinito, iako nije naučno dokazana.



„Trudim se da zastanem pre nego što ponovim ono što sam čuo/la.“

Ne moraš da preispituješ sve što čuješ, ali je važno da odvojiš trenutak za razmišljanje. Pre nego što nešto preneseš, zapitaj se:

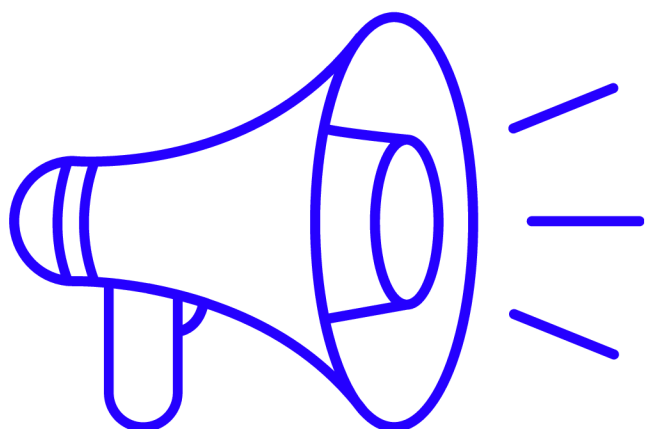
- „Gde sam to čuo/la?“
- „Zašto mi to zvuči istinito?“
- „Da li je to nešto što sam sam proverio/la ili mi se samo čini poznatim?“
- „Da li postoji i druga strana ove priče?“

Kada prestanemo da preispitujemo stvari samo zato što smo ih već čuli, otvaramo se uticaju propagande, lažnih vesti i štetnih stereotipa. Ako odvojimo trenutak da kritički razmislimo to ne znači da oklevamo. Radi se o tome da želimo da se uverimo da ne prihvatamo stvari zdravo za gotovo.

Kritičko razmišljanje nas ne usporava, već poboljšava našu procenu i pomaže nam da vidimo širu sliku!



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.

Efekat konformizma



KLJUČNE REČI

konformizam | nezavisnost | izbor | autentičnost



„Svi to rade, mora da tako treba!“

Ponekad osećamo pritisak da uradimo nešto prosto jer većina to radi. To je osećaj da ako svi nešto govore, to mora da je istina, ili ako svi prate trend, i mi treba isto da radimo. To je prirodno ljudsko ponašanje: želimo da budemo deo grupe, a ne da se ističemo ili budemo isključeni!

Na primer, može se desiti da tvoji prijatelji nose određeni stil odeće i da ti osećaš pritisak da nosiš isto, čak i ako to nije baš tvoj stil. Ili ako su svi na društvenoj mreži poput Instagrama, možda ćeš osećati potrebu da ne budeš jedini/a koji/a nije na njoj.

„Ne želim da budem izostavljen/a.“

ostoji nekoliko razloga zašto se ovako osećamo:

- **Društveno prihvatanje:** Želimo da budemo prihvaćeni i deo grupe. Previše isticanja može učiniti da se osećamo neprijatno.



- **Strah od odbijanja:** Strah od isključivanja ili osuđivanja može nas naterati da usvojimo mišljenje ili ponašanje većine.
- **Nedostatak samopouzdanja:** Ponekad nismo sigurni u sopstvene misli ili odluke i oslanjamo se na mišljenje grupe kao sigurnosnu mrežu.

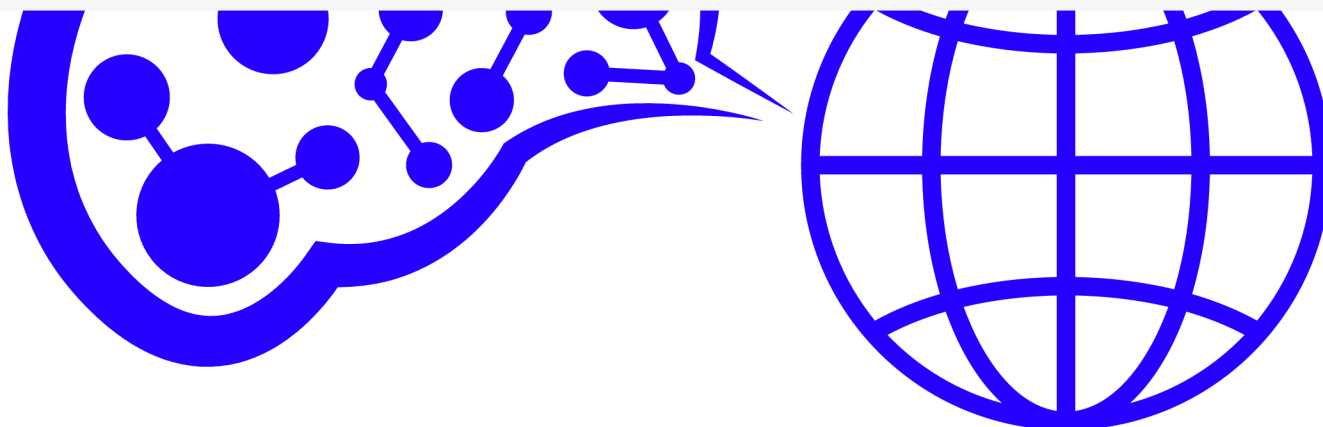
„Ako svi to nose, mora da je kul.“

Hajde da pogledamo kako se efekat konformizma može uvući u naše živote, a da toga često nismo ni svesni!

- **Izbor hrane u restoranu:** Kada svi naruče isto jelo, možda ćeš osećati pritisak da uradiš isto, čak i ako to nije ono što želiš.
- **Trendovi u zabavi:** Hajp oko novog filma ili serije može te navesti da ih pogledaš, samo da bi bio/la u toku, čak i ako te to ne zanima.
- **Turističke destinacije:** Društvene mreže mogu te navesti da se osećaš kao da moraš da posetiš ista mesta o kojima svi ostali pišu.
- **Trendovi u fitnessu:** Ako svi pričaju o novom treningu ili dijeti, lako se može desiti da ćeš ih probati, čak i ako ne odgovaraju tvojim ciljevima.

„Samo želim da se uklopim.“

Svest o tome kako efekat konformizma utiče na naše odluke pomaže nam da donosimo nezavisnije izbore. Prirodno je želeći da se uklopimo, ali je takođe važno da ostanemo verni onome ko smo i šta mislimo. Prepoznavanjem ovog mehanizma možemo izbeći uticaj gomile i donositi svesnije odluke.



"Nekad je lakše pratiti masu."

Efekat konformizma je prirodan deo ljudskog ponašanja, ali važno je prepoznati kada utiče na naše odluke. Razmišljanje o tome šta mislimo i radimo pomaže nam da izbegnemo da pratimo masu saom zato što je praktično i omogućava nam da donosimo autentičnije izbore.

Grupno razmišljanje:

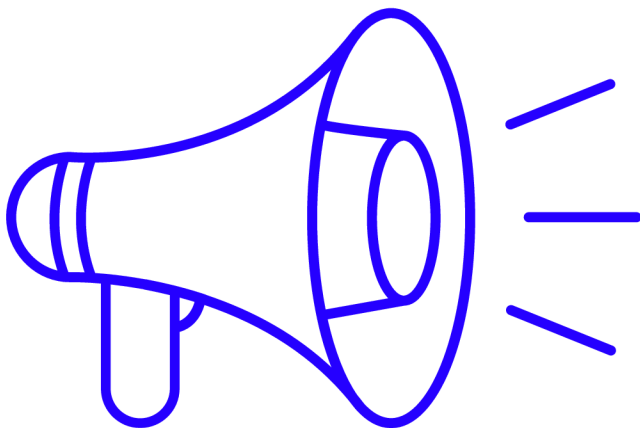
- Razmisli o skorašnjem trendu ili popularnom mišljenju koje si primetio/la među prijateljima ili na društvenim mrežama.
- Da li si to prihvatio/la zato što si zaista želeo/la, ili samo zato što su svi ostali to radili? Da li si bio/la pod pritiskom da ih pratiš? Zašto?

Izlazak iz ustaljenih okvira:

- Ove nedelje, isprobaj nešto drugačije. Obuci nešto što je izašlo iz mode ili iznesi drugačije mišljenje.
- Kakav je osećaj bio istaći se? Kakve su bile reakcije?



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.

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.



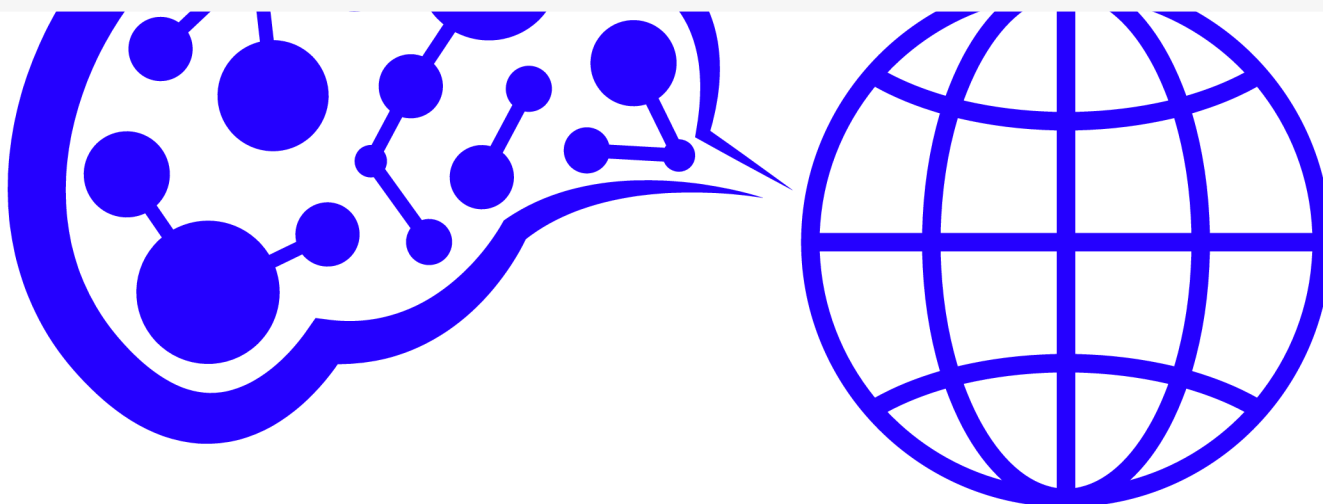
Zašto nasedamo na to?

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?

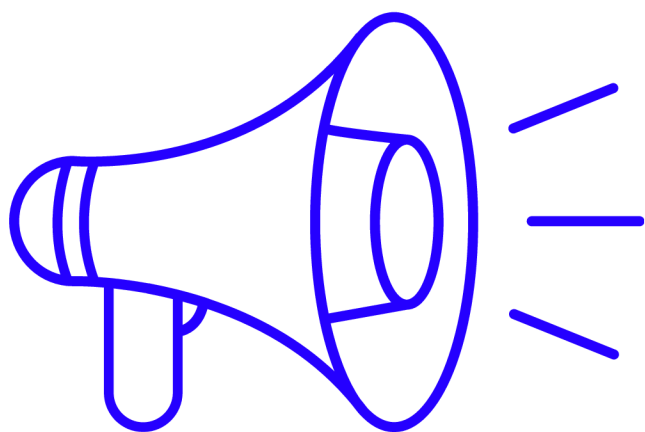
Da bi izbegao/la efekat usidrenja, pokušaj da usporiš i razmisliš pre nego što doneseš odluku. Zapitaj se: „Da li je ova početna informacija zaista najvažnija ili je to samo nešto što mi je prvo privuklo pažnju?” Svesnost o pristrasnostima je prvi korak, ali kritičko razmišljanje je ključno.

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.

KOGNITIVNA PRISTRASNOST

Pristrasnost autoriteta



KLJUČNE REČI

autoritet | ekspertiza | uticaj | kritičko razmišljanje



„Moraju biti u pravu... oni su glavni!“

Zašto ponekad verujemo ljudima samo zato što izgledaju ili zvuče kao da znaju više od nas? To se dešava češće nego što mislimo, bilo da je u pitanju nastavnik, lekar ili neko ko samouvereno govori na TikToku. Iako toga nismo uvek svesni, mogli bismo da prihvatimo ono što kažu jednostavno zato što se čini da znaju više od nas. To se zove efekat pristrasnosti autoriteta: verujemo ljudima više nego što bi trebalo, samo zato što deluju važno ili deluje da imaju kontrolu.

„Šta je pristrasnost autoriteta?“

Pristrasnost autoriteta se javlja kada verujemo, slažemo se sa nekim ili pratimo nekoga samo zato što se čini da je na poziciji autoriteta, čak i ako zapravo nije kvalifikovan ili ako ono što kaže nema smisla. Drugim rečima, nije uvek bitno **šta** ljudi kažu, već **ko** mi mislimo da su!



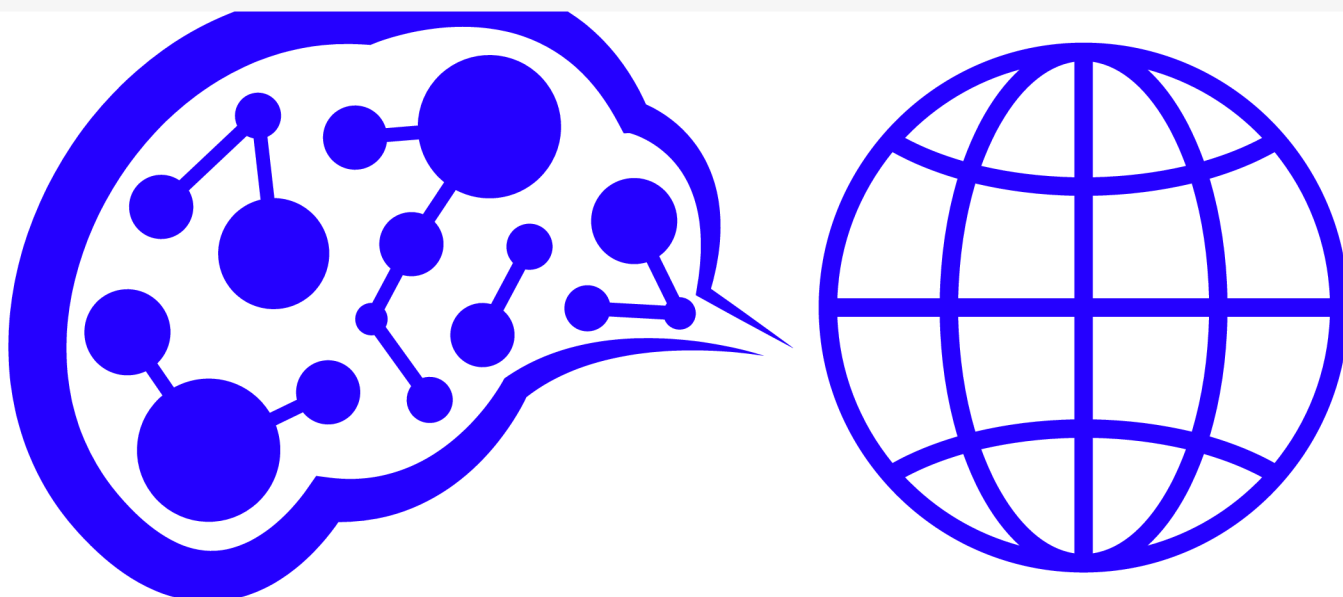
Sufinansira
Evropska unija

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.

„Jesi li ikada video ovo?“

Zamislite da listate Instagram i da vam se pojavi fitnes influencerska. Izgleda zdravo, ima blistavu kožu i priča sa potpunim samopouzdanjem. Kaže da bi trebalo da isprobate Dukanovu dijetu ili da postite 7 dana kako biste „resetovali svoje telo“. Zvuči ubedljivo, a video ima hiljade lajkova. Pomislite: „Pa, izgleda sjajno... mora da zna o čemu priča.“ Ali evo u čemu je stvar: ona nije sertifikovani nutricionista, nije lekar, samo deluje kao da zna o čemu priča, i upravo tako funkcioniše pristrasnost autoriteta.

Verujemo nekome zbog toga **kako** se predstavlja, a ne **zato što** je zaista kvalifikovan.



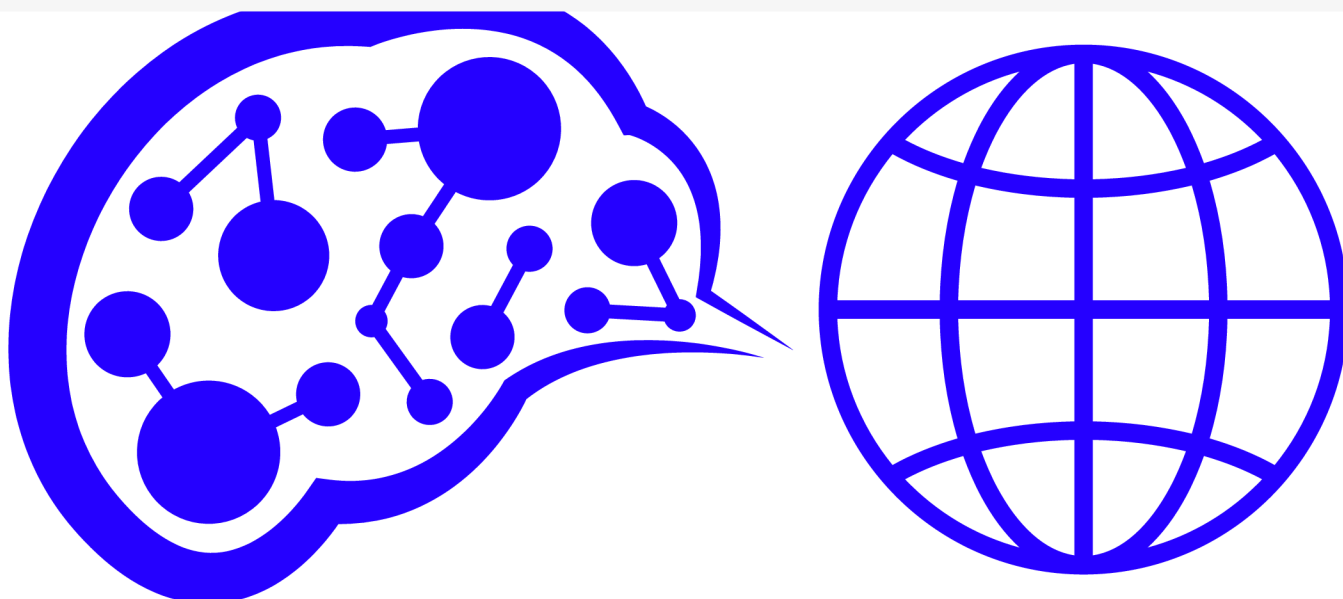
„Verovatno znaju bolje.“

Ova pristrasnost je deo načina na koji su naši mozgovi strukturirani. Kada neko izgleda kao da je glavni, naš instinkt se aktivira i govori nam: „Izgledaju samouvereno, tako da moraju biti u pravu.“

Evo nekoliko razloga zašto se to dešava:

- **Smanjuje mentalni napor.** Umesto istraživanja ili kritičkog razmišljanja, mi „prepuštamo“ svoju odluku stručnjaku.
- **Od malih nogu smo naučeni da sledimo autoritete:** roditelje, nastavnike, trenere. To nam je u prirodi.
- **Samopouzdanje je ubedljivo.** Neko ko govori čvrsto i izgleda dobro može delovati pouzdanije nego što zaista jeste.

To ne znači da je svaki autoritet loš. Lekari, nastavnici i naučnici često jesu stručnjaci. Ali pristrasnost prema autoritetu se javlja kada prestanemo da kritički razmišljamo samo zbog toga ko govori.



„Da li je to činjenica ili samo poverenje?“

Ne moraš biti grub/a, skeptičan/na prema svemu ili nepoverljiv/a prema pravim stručnjacima. Ali imaš pravo (i odgovornost) da misliš svojom glavom!

Evo tri jednostavna pitanja koja treba postaviti:

- „Da li je ova osoba zaista kvalifikovana da govori o ovoj temi?“
(Ako neko nosi stetoskop, to ga ne čini lekarom.)
- „Da li bih verovao/la ovom savetu da je došao od nekog drugog?“
(Da li bi se složio/la ako bi to isto rekao i neko od tvojih prijatelja?)
- „Mogu li da proverim činjenice iz drugog izvora?“
(Koristite veb stranice univerziteta, naučnih časopisa, zvaničnih institucija...).

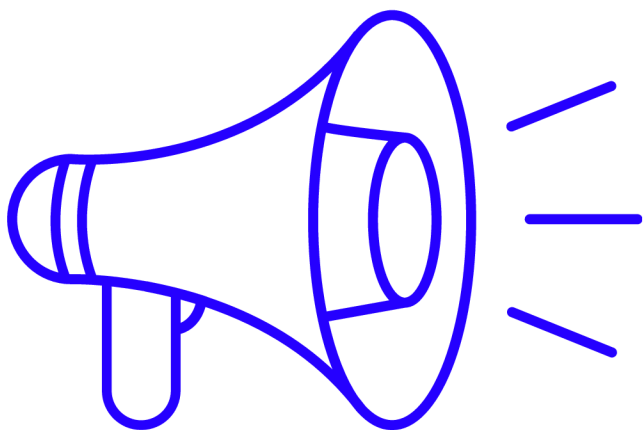
Uvažavati druge ne znači složiti se sa svim.

Biti radoznao ne znači biti grub.

Razmišljati svojom glavom nije nepoštovanje, već pametno!



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.

KOGNITIVNA PRISTRASNOST

Pristrasnost potvrđivanja



KLJUČNE REČI

percepcija | mišljenje | informacija | verovanje



Da li si ikada bio/la u situaciji da poveruješ u nešto samo zato što se poklapa sa onim u šta već veruješ? Možda voliš određenu hranu i samo tražiš potvrdu da je zdrava, ili pratiš ljude na mreži koji dele tvoje mišljenje. Sve je to deo pristrasnosti potvrđivanja, prirodne tendencije koja oblikuje način na koji vidimo svet.

Da li si znao/la...?

Pristrasnost potvrđivanja je instinktivna navika traženja informacija i verovanja informacijama koje podržavaju naše postojeće stavove, često zanemarujući dokaze u suprotno. Ohrabrujuće je potvrditi ono što već mislimo, ali to može dovesti do preteranog samopouzdanja i nevoljnosti da promenimo mišljenje, čak i kada se pojave nove činjenice.

Na primer, ako voliš kafu, tražićeš zdravstvene koristi kafe kako bi potvrdio/la da je dobra za tebe, ali izbegavaćeš informacije o zdravstvenim rizicima kafe jer to protivreči vašim uverenjima. Slično tome, na društvenim mrežama imamo tendenciju da pratimo ljude koji dele naše stavove, a algoritmi nam prikazuju sadržaj koji potkrepljuje ta mišljenja, produbljujući našu pristrasnost.

Zašto je važno?

Priistrasnost potvrđivanja nije samo traženje komfora: ona utiče i na to kako donosimo odluke, formiramo mišljenja i komuniciramo sa svetom oko nas. Kada konzumiramo samo informacije koje potvrđuju naša uverenja, zarobljeni smo u eho komorama, što može da iskrivi naše razumevanje stvarnosti. Ovo ograničava našu sposobnost da rastemo i prilagođavamo se svetu koji se stalno menja.

Šta možeš da uradiš po tom pitanju?

- **Dovedi u pitanje svoja uverenja:** Ciljano traži informacije koje protivreče tvojim stavovima. To ne znači da treba da prihvatiš sve što čuješ, već da budeš spreman/na da razmotriš nove ideje i osporiš svoje pretpostavke.
- **Budi otvorenog uma:** Pravo učenje se dešava kada se izložimo stavovima koji dovode u pitanje naše. Promena ne znači napuštanje naših osnovnih uverenja, već njihovo usavršavanje uz potpunije razumevanje.
- **Koristi različite izvore:** Kada istražuješ, izbegavaj da tražiš samo ono što potkrepljuje tvoja uverenja. Aktivno proširiti svoje istraživanje kako bi obuhvatio/la druge perspektive. To će ti pomoći da sagledaš širu sliku i izbegneš potvrđivanje svojih predrasuda.
- **Učestvuj u smislenim diskusijama:** Umesto da izbegavaš debate, upusti se u razgovore sa ljudima koji imaju drugačije stavove. Učtivo neslaganje može ti pomoći da vidiš nedostatke u svom rezonovanju ili čak ojačati tvoj stav kada ga potkrepiš dodatnim dokazima.
- **Razmisli o svojim predubeđenjima:** Stalno se pitaj: „Da li tražim potvrdu ili me zaista zanima istina?“ Svest o sopstvenim predubeđenjima je ključan prvi korak u donošenju promišljenijih i informisanih odluka.



Prihvatiti kompleksnost

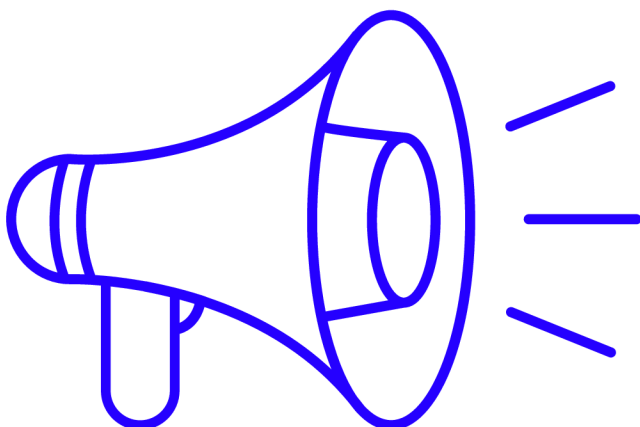
Svet oko nas je složen i pun nijansi. Često nas pristrasnost potvrđivanja navodi da idemo mentalnim prečicama, birajući lakši put, onaj koji potkrepljuje ono što već mislimo. Ali istina je retko kad jednostavna. Da bismo rasli, moramo naučiti da stvari vidimo iz različitih uglova, da slušamo mišljenja koja nas navode na preispitivanje i da prepoznamo da ne postoji jedna istina.

Počni od činjenice da lepota kritičkog razmišljanja ne leži u pokušaju da se bude „u pravu“, već u tome da se može dovesti u pitanje čak i ono što deluje najsigurnije. Kada naučimo da sumnjamo u sopstvene sigurnosti, otvaramo vrata istinskom ličnom i kolektivnom rastu.

Nemoj se plašiti da istražiš ono što bi moglo da protivreči tvom gledištu; možda ćeš upravo tu pronaći ključ za bolje razumevanje sveta!



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.

KOGNITIVNA PRISTRASNOST

Priistrasnost selektivne percepcije

KLJUČNE REČI

filteri | distorzija | percepcija | odluke



Svakog dana donosimo odluke, upijamo informacije i određujemo koliko je važno ono što nas okružuje. Međutim, nismo uvek objektivni. Naš mozak, uvek u poslu, stalno je angažovan na pojednostavljivanju i organizovanju informacija koje prima. Priistrasnost selektivne percepcije je upravo to: tendencija da se fokusiramo samo na ono što nas zanima ili brine, ignorišući ili zaboravljajući sve ostalo. To je kao nošenje naočara koje nam omogućavaju da vidimo samo ono što želimo da vidimo!

Primer iz života?

Zamisli da imaš prijatelja koji je u prošlosti propustio nekoliko školskih projekata ili je uvek malo kasnio na časove. Ako počneš da ga smatraš nepouzdanim, može doći do toga da se fokusiraš samo na trenutke kada se nije pojavio ili je zaboravio da završi zadatke. Možeš potpuno prevideti trenutke kada je dolazio na vreme ili kada je vredno radio na zadacima i premašio očekivanja. Ovo je **priistrasnost selektivne percepcije**, gde se fokusiramo na informacije koje podržavaju naš **početni sud**, ignorišući druga pozitivna ponašanja koja bi mogla da dovedu u pitanje naš stav.





„Vidimo ono što želimo da vidimo.“

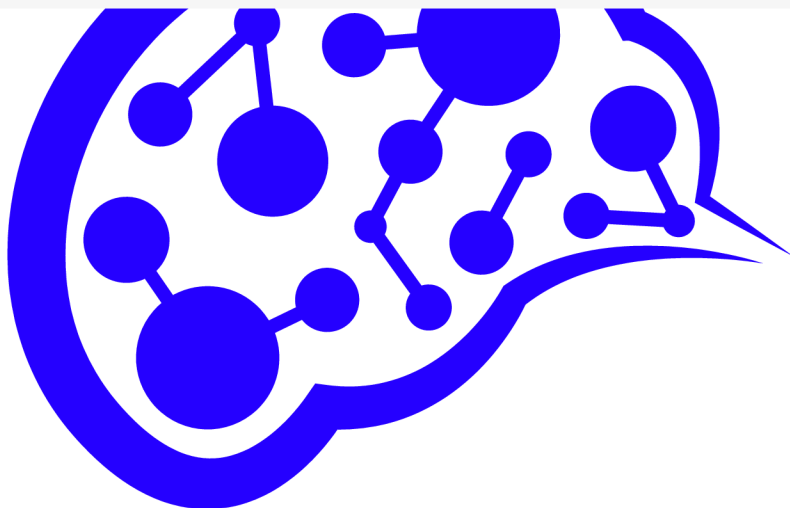
Ovaj tip pristrasnosti ne utiče samo na naše odnose sa bliskim ljudima. On oblikuje i način na koji koristimo opšte informacije, poput vesti.

Kada čitamo članak ili gledamo TV program, naše viđenje je pod uticajem naših **postojećih uverenja**. Ako imamo jake političke stavove, tražimo vesti koje potvrđuju ono što već mislimo. Zbog toga ignorišemo informacije koje ne odgovaraju našem pogledu na svet. Ako pratimo vesti koje promovišu drugačije viđenje, često se osećamo neprijatno ili čak frustrirano. To je veoma česta pojava: u praksi, naš mozak bira samo ono što se poklapa sa našim viđenjem sveta.

Rizici života u sopstvenom mehuru

Pristrasnost selektivne percepcije može dovesti do toga da vidimo iskrivljenu verziju stvarnosti. Na primer, ako razgovaramo samo sa ljudima u našem krugu prijatelja koji razmišljaju slično kao mi, na kraju ćemo potvrditi svoje gledište, a da ga nikada ne dovodimo u pitanje.

Ovo nas sprečava da se otvorimo novim idejama, ograničavajući naš lični rast. Ali ova pristrasnost ne utiče samo na političke diskusije ili potrošačke izbore. Ona utiče na to kako reagujemo na povratne informacije, kritike, pa čak i na naša svakodnevna iskustva.



„Videti dalje od naših filtera“

Prvi korak u suočavanju sa pristrasnošću selektivne percepcije je prepoznavanje da svi imamo mentalne **filtere**. Ti filteri oblikuju način na koji vidimo svet na osnovu našeg prethodnog iskustva. Kada to prihvatimo, možemo početi da dovodimo u pitanje sopstvene pretpostavke.

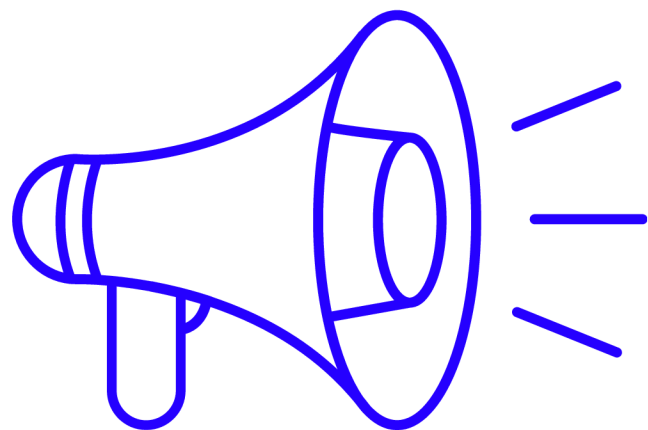
To možemo uraditi tako što ćemo uzeti u obzir drugačije perspektive. Umesto da samo čujemo suprotstavljena mišljenja, treba da se zapitamo: „Šta mogu da naučim iz ovoga?“ Korisno je i da napravimo pauzu pre nego što donesemo sud i zapitamo se: „Da li primećujem samo ono što potvrđuje moje uverenje?“

Proširivanje naših iskustava je još jedan ključni korak. Izloži se novim idejama, ljudima i situacijama - bilo kroz putovanja, knjige ili razgovore. Ovo pomaže da se oslobodiš uobičajenih obrazaca razmišljanja.

Preispitivanjem naših predrasuda, možemo otvoriti svoje umove, doneti bolje odluke i smislenije se povezati sa svetom oko nas.



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.

KOGNITIVNA PRISTRASNOST

Pristrasnost unutar grupe



KLJUČNE REČI

pripadnost | grupe | crvene zastavice | vrednosti



Ponekad čak ni ne primećujemo koliko nam je stalo do grupa kojima pripadamo. Bilo da je u pitanju škola, omiljeni bend, grupa prijatelja ili tim, biti deo nečega čini da se osećamo dobro, prihvaćeno i bezbedno.

Ali ponekad, ovaj osećaj pripadnosti može tiho uticati na to kako razmišljamo i u šta verujemo, posebno kada počnemo da svoju grupu vidimo kao bolju od drugih.

„Više verujem ljudima koji su kao ja.“

Skloni smo da ljude u našoj grupi vidimo kao pametnije, ljubaznije i pouzdanije. To može biti dobar osećaj, ali nam takođe olakšava da ignorišemo i osuđujemo ljude van našeg kruga, čak i kada imaju nešto vredno da kažu.

To je ono što radi pristrasnost unutar grupe. Ona nas navodi da verujemo, branimo ili se slažemo sa nečim samo zato što dolazi „sa naše strane“, a da isključimo sve što dolazi od „njih“, bez obzira koliko je to validno.

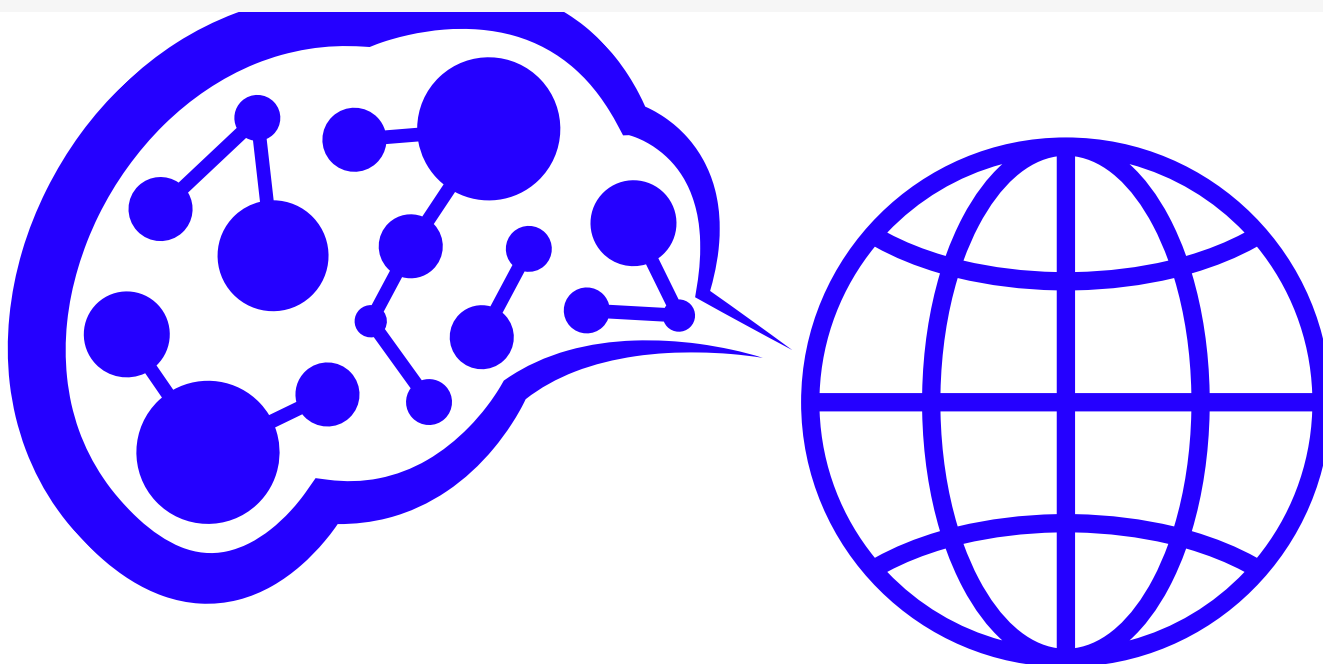


„Više ću verovati u nešto ako to podržava moju stranu priče.“

Zamislite da ste zaista zainteresovani za ekologiju. Jednog dana vidite objavu u kojoj se tvrdi da je poznati političar koji zastupa zaštitu životne sredine odlučio da putuje vozom umesto avionom kako bi smanjio svoj ugljenični otisak. Odmah poverujete i podelite objavu: „Konačno, neko ko drži reč!“ Ali sledećeg dana vidite sličnu objavu o političaru iz suprotstavljene stranke koji radi istu stvar. Vaša prva reakcija? „Da, da, to je samo PR.“ To je pristrasnost unutar grupe na delu. Verovatnije je da ćemo verovati informacijama koje potvrđuju ono u šta naša grupa veruje, a brzo sumnjamo, ignorišemo ili napadamo ono što je na drugoj strani. Nije uvek stvar u logici: stvar je u lojalnosti. A kada lojalnost preuzme kontrolu, ona može da zamagli naš sud.

„Lako je pomešati lojalnost i istinu.“

Kada se osećamo blisko sa nekom grupom, umemo žestoko branimo njene ideje. To nije uvek loša stvar: lojalnost može biti snaga. Ali ako prestanemo da preispitujemo šta „naša strana“ kaže, rizikujemo da upadnemo u eho komore, gde se svi slažu, a spoljni stavovi se isključuju. Čak i pametne, dobronamerne grupe mogu na kraju širiti lažne informacije, poput teorija zavere ili ekstremnih mišljenja, samo zato što se niko ne usuđuje da se ne složi.



„Trudim se da razumem drugu stranu, čak i ako se ne slažem.“

Razumevanje različitih perspektiva je deo učenja i rasta. Podsticanje radoznalosti nam pomaže da vidimo dalje od naše uobičajene grupe i prepoznamo da postoji mnogo načina razmišljanja. Neke ideje mogu u početku delovati nepoznato ili neprijatno, i to je prirodan deo procesa. Možete se osećati blisko svojoj grupi, podržavati njene vrednosti i istovremeno stvarati prostor za različite tačke gledišta. Ova vrsta otvorenosti pokazuje pažnju i svest.

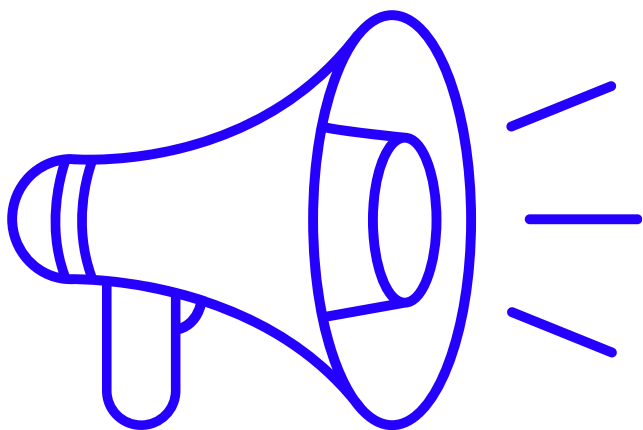
Ponekad je dovoljna kratka pauza, trenutak da se zapitate:

- „Da li bih i dalje verovao/la u ovo da je došlo od nekoga van moje grupe?“
- „Da li reagujem na ideju ili samo na osobu koja ju je izrekla naglas?“
- „Mogu li da saslušam samo da bih razumeo/la, bez donošenja preuranjenih zaključaka?“

Pripadnost nam daje snagu. Razmišljanje o onome u šta verujemo pomaže nam da toj pripadnosti damo značenje.



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.