Krzysztof Wysocki

Mylneryki

Ilustrowany katalog błędów,
skłonności i złudzeń poznawczych

Productive Poetry

Krzysztof Wysocki

Mylneryki

Ilustrowany katalog błędów,
skłonności i złudzeń poznawczych

Productive Poetry

Redaktor prowadzący: Krzysztof Wysocki
Projekt graficzny i skład: Marcin Gajosiński
Ilustracje: Katarzyna Placek
Marcin Gajosiński
Fotografia na okładce: Mirosław Pietruszyński
Korekta językowa: Renata Grzywna
Współpraca: Ewa Wysocka
Anna Wysocka
Maciej Wysocki
Druk: Colonel, Kraków
Wydawca: Productive Poetry
ISBN: 978-83-954647-9-9

Wydanie I, Warszawa 2019

Swój unikalny egzemplarz z dedykacją możesz zamówić na stronie
mylneryki.pl.

Dla _____

Dla Izy i Zinka

Dobre geny są ważne, bo bez nich
Człowiekowi brakuje finezji.
Dzięki, Tato, za wzorzec,
Że ten zbiera, kto orze,
Dzięki, Mamo, za geny poezji.

Motto

Ile jedna trwa chwila? Nie pytaj,
Tylko zanim ci umknie, ją chwytaj.
Ale jeśli chcesz wiedzieć,
To ci mogę powiedzieć:
Trzy sekundy, nie więcej i kwita.

Chwila
ang. moment

Psychologiczna teraźniejszość trwa mniej więcej trzy sekundy. Jest to czas wystarczający na wyobrażenie sobie czegoś, przypomnienie sobie jakiegoś faktu, zorientowanie się, co się dzieje, powiedzenie co najmniej jednego mądrego słowa lub podjęcie decyzji.

SPIS TREŚCI

Kto? Co?

Kiedyś Krzysztof z okolic Warszawy
Limeryków jął zgłębiać podstawy.
Ale sama nauka
To za mało – nie sztuka,
Więc natchniony zakasał rękawy.

Mylneryk
ang. cognitive limerick

Limeryk ilustrujący skłonność lub złudzenie poznawcze, którym ulega ludzki umysł. Piąta część niniejszej książki zawiera historię powstania mylneryków.

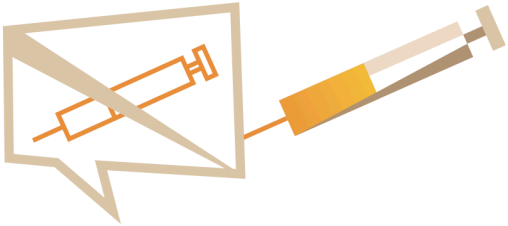
Zbyt wiele danych

Zbyt wiele danych

Dzwony dzwonią bez przerwy w kościele,
W piątek, świątek, sobotę, niedzielę.
Nie dopytuj się, po co
Dzwonią w dzień, dzwonią nocą.
Głowa pęka – jest tego zbyt wiele.

Zbyt wiele danych
ang. too much information

Nie jesteśmy w stanie przyswoić wszystkich informacji dostarczanych nam przez środowisko, w jakim żyjemy. Dlatego nasze mózgi muszą ignorować mnóstwo danych i wyciągać wnioski na podstawie tylko niewielkiej ich części.



Sąsiad mówi

Sąsiad mówi: „Szczepionki nam szkodzą!”,
Więc mu wierzę, że inni mnie zwodzą.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Dziwne rzeczy do głów ludziom wchodzą!”

Heurystyka dostępności
ang. availability heuristic

Mamy skłonność do opierania się na przykładach z życia, które z łatwością sobie przypominamy (ze względu na ich nowość, niezwykłość lub nacechowanie emocjonalne), kiedy rozważamy jakieś zagadnienie albo podejmujemy decyzję.

Krawat

Jakże pragnąłbym w grochy mieć krawat!
Skąd ich tyle na wszystkich wystawach?
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Myśli mogą kształt światu nadawać!”

Tendencyjność uwagi
ang. attentional bias

Mamy skłonność do postrzegania świata zgodnie z myślami, które absorbują naszą uwagę.

Dobra zmiana

Jest wspaniale, cud, miód, Ameryka!
Kwitnie kraj, wkoło maj, gra muzyka!
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Nie połykaj tych głupstw jak pelikan!”

Efekt iluzorycznej prawdy
ang. illusory truth effect

Mamy skłonność do wiary w informacje, które są nam wielokrotnie powtarzane.

Bez mydła

Cały dzień robię w gnoju przy widłach,
Jak mój ojciec. Spocony. Bez mydła.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Swojski smrodek to smród, nie pachnidła!”

Efekt czystej ekspozycji
ang. mere exposure effect

Mamy skłonność do preferowania czegoś tylko dlatego, że się z tym zetknęliśmy.

Zapach śledzi

Gdzie ja byłem ostatnio, com zwiedził?
Ustkę! W Ustce tak jedzie od śledzi.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Czasem trudno jest bez podpowiedzi!”

Zapominanie z braku podpowiedzi
ang. cue-dependent forgetting

Mamy skłonność do przywoływania niektórych wspomnień dopiero pod wpływem specyficznych podpowiedzi – semantycznych lub związanych z kontekstem albo stanem emocjonalnym, w jakim byliśmy podczas zapamiętywania.

Sandacz

Odkąd ktoś mnie sandaczem uraczył,
W rybnym widzę już tylko sandacze.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Widzisz to, co sam pragniesz zobaczyć!”

Złudzenie częstotliwości / zjawisko Baader-Meinhof
ang. frequency illusion / Baader-Meinhof phenomenon

Mamy skłonność do zauważania wszędzie rzeczy, o których właśnie się dowiedzieliśmy lub które przyciągnęły naszą uwagę.

Jeździec i słoń

„Stój! Zawracaj, ty słoniu! Gdzie leziesz?”
Wcale nie chce mnie słuchać to zwierzę!
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Słoń wybiera, gdzie jeźdźca powiezie!”

Luka empatyczna
ang. empathy gap

Mamy skłonność do niedoceniania, jak bardzo nasze stany emocjonalne wpływają na nasze postawy, preferencje i zachowania.

Kowboj

„A pamiętasz, jak kowboj spadł z krowy?
W kopiec nura dał obornikowy!”
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Głupstwa łatwo ci wchodzą do głowy!”

Efekt dziwaczności / efekt humoru
ang. bizarreness effect / humor effect

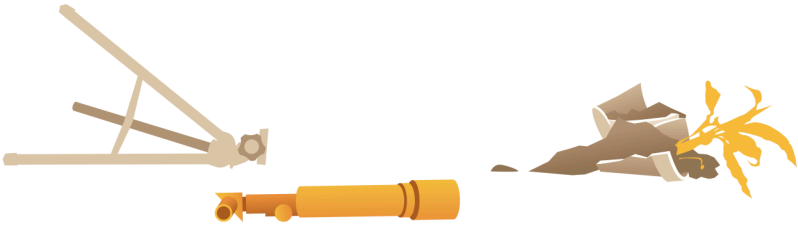
Mamy skłonność do lepszego zapamiętywania rzeczy dziwnych i zabawnych.

Impreza

Nie zapomnę tamtego szaleńca,
Który, tańcząc, się dziwnie wykręcał.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Zapamiętać najłatwiej odmieńca!”

Efekt izolacji
ang. von Restorff effect

Mamy skłonność do lepszego zapamiętywania tych rzeczy, które wyróżniają się na tle swojego otoczenia.



Luneta

Przez lunetę wielbiłem jej nagość,
Ale potem pojawił się tam gość.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Smutek mocniej zaraża niż radość!”

Negatywne nastawienie
ang. negativity bias

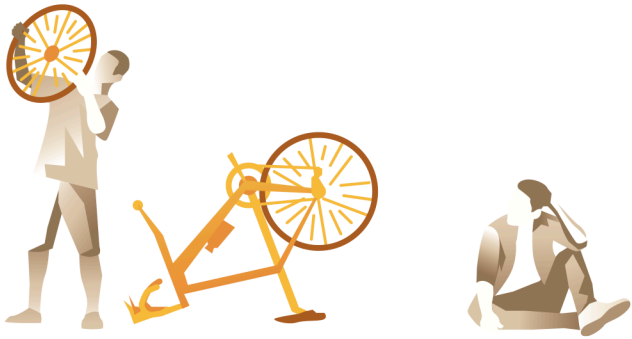
Mamy skłonność do silniejszego reagowania na negatywne bodźce emocjonalne niż na pozytywne o tej samej intensywności.

Turysta sadysta

Zmilczę fakt, że poszedłem nie tędy.
Kumple też niech pobłądzą w weekendy.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Tylko głupi ukrywa swe błędy!”

Tendencyjność publikacyjna
ang. publication bias

Mamy skłonność do pomijania lub ukrywania faktów i informacji (a w środowisku naukowym wyników badań), które wydają nam się nieinteresujące lub nie zgadzają się z naszymi poglądami.



Ochotnik

Stukam, pukam, a problem nie znika.
Nic nie robić to lepsza taktyka!
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Ochotnika dotyka krytyka!”

Efekt pominięcia
ang. omission bias

Mamy skłonność do oceniania szkodliwych działań jako gorszych od równie szkodliwej bezczynności.

Pięćset

Pięćset każdy już dał na kaplicę,
Pięćset, żeby odnowić iglicę!
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Pięćset? Ksiądz ci zarzucił kotwicę!”

Zakotwiczenie
ang. anchoring

Mamy skłonność do przyjmowania za wiążącą pierwszej informacji, którą pozyskaliśmy w procesie podejmowania decyzji.

Monika

Przy spalonej na heban Monice
Wszystkie zdają się tak bladolice.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Porównując, dostrzegasz różnicę!”

Efekt kontrastu
ang. contrast effect

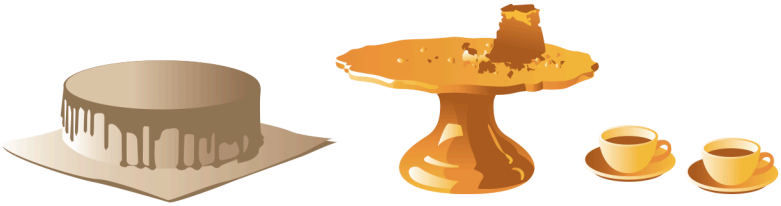
Mamy skłonność do zmiany swojego postrzegania pewnej cechy obiektu, kiedy obserwujemy go równocześnie z innym, nieco się od niego różniącym.

Biust

Co za biust! Jaka krągła wspaniałość!
Ach, powiedzieć, że cud, to za mało!
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Zrób krok w tył, by popatrzeć na całość!”

Efekt skupienia / efekt myślenia wyrywkowego
ang. focusing effect

Mamy skłonność do skupiania się tylko na jednym spośród wielu aspektów sytuacji i w konsekwencji nie dostrzegamy jej złożoności lub błędnie przewidujemy, jaki będzie rozwój wypadków.



Złoty talerz

Na talerzu ze złota tort mdławy
Nagle zaczął pasować do kawy.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Od zastawy zależy smak strawy!”

Efekt sformułowania
ang. framing effect

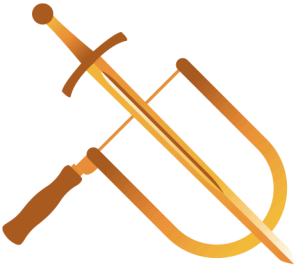
Mamy skłonność do zmiany naszego nastawienia w zależności od sposobu sformułowania problemu.

Różnice

Gdyś jest biedny, to każdy grosz liczysz.
Gdyś bogaty, miliony są niczym.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Nie jest równa różnica różnicy!”

Prawo Webera-Fechnera
ang. Weber-Fechner law

Mamy skłonność do odczuwania różnic między bodźcami w skali logarytmicznej, a nie liniowej. Prawo to dotyczy nie tylko wrażeń zmysłowych, ale także postrzegania wartości liczbowych. Na przykład odczuwamy większą satysfakcję, gdy kupujemy jeden kilogram cukru za pół ceny, niż gdy kupujemy dziesięć kilogramów za dziewięćdziesiąt procent ceny.



Pojedynek

Metaliczny jął dźwięk się rozlegać,
Skrzyżowały się miecz i laubzega.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„W pojedynku różnice dostrzegasz!”

Skłonność do uwypuklania różnic
ang. distinction bias

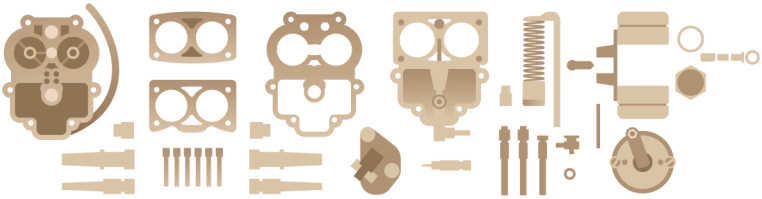
Mamy skłonność do dostrzegania większych różnic pomiędzy dwiema opcjami, kiedy porównujemy je bezpośrednio, niż wtedy, kiedy analizujemy je oddzielnie.

Twitter

Spierać chce się z mą zacną osobą
Lud, co w głowie ma mrok i zabobon.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Lubisz zgadzać się głównie ze sobą!”

Efekt potwierdzenia
ang. confirmation bias

Mamy skłonność do filtrowania otrzymywanych informacji w celu potwierdzenia swoich przekonań i przypuszczeń.



Maluch

Nie chciał ruszyć, więc w znoju pod wiatą
Rozebrałem mu znów karburator.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Najpierw zawsze sprawdź akumulator!”

Dążenie do zgodności
ang. congruence bias

Mamy skłonność do bezpośredniego sprawdzania swoich własnych przypuszczeń i hipotez oraz zaniedbywania alternatywnych metod ich weryfikacji.

Studnia

W studni tkwię i już tego nie zmienię.
Nie jest źle: woda gasi pragnienie!
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Głupstwu też znajdziesz uzasadnienie!”

Efekt wspierania decyzji
ang. choice-supportive bias

Mamy skłonność do wyolbrzymiania zalet wybranej przez siebie opcji, kiedy klamka już zapadła i podjęliśmy ostateczną decyzję.

Źrebak

Gdy mnie kusi idea urocza,
Zbiegam do niej jak źrebak ze zbocza.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Każdy z nas miewa klapki na oczach!”

Selektywna percepcja
ang. selective perception

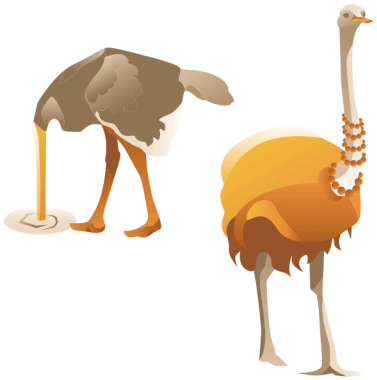
Mamy skłonność do ignorowania lub szybkiego zapominania informacji, które są sprzeczne z naszymi przekonaniami.

Naukowiec

W mojej pracy mam taki przywilej:
Mogę procent pomylić z promilem.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Okłamujesz sam siebie i tyle!”

Efekt oczekiwań obserwatora
ang. observer-expectancy effect

Mamy skłonność do wpływania na przebieg eksperymentów i filtrowania ich wyników w celu potwierdzenia naszych hipotez.



Struś

Nie patrzyłem, gdy różni brzydale
Mojej żonie dawali korale.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Płochy struś schowa głowę i w skale!”

Efekt strusia
ang. ostrich effect

Mamy skłonność do unikania negatywnych i niewygodnych informacji.

Ślub

Wbrew donosom cynicznych oszczerców
Kontent stanę z nią dziś na kobiercu.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Ufasz temu, co bliskie jest sercu!”

Subiektywna walidacja
ang. subjective validation

Mamy skłonność do uznawania danej informacji za słuszną tylko dlatego, że nas dotyczy albo ma dla nas szczególne znaczenie.

Smugi chemiczne

Niebo skaził, smugami poznaczył
Aeroplan perfidnych krętaczy.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Pewnych rzeczy już nie odzobaczysz!”

Efekt nieprzemijającego wpływu
ang. continued influence effect

Mamy skłonność do wiary w błędną informację nawet wtedy, gdy została ona zdementowana lub skorygowana.

Galileusz

Heliocentryzm na cel wzięli „święci”,
Galileusz miał luki w pamięci.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Spryciarz szepnął: «A jednak się kręci!»”

Odruch Semmelweisa
ang. Semmelweis reflex

Mamy skłonność do odrzucania nowych dowodów i faktów, jeśli są one sprzeczne z istniejącymi przekonaniami i normami.

Pogoda

Będzie padać? Czy zrobi się chłodno?
Może czas już na aurę pogodną?
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Każdą kwestię rozważaj osobno!”

Błąd jednego worka
ang. bucket error

Mamy skłonność do wkładania powiązanych ze sobą pytań do jednego worka i udzielania na nie tej samej odpowiedzi, mimo że pytania te dotyczą różnych kwestii.

Rycerz

Dzielny rycerz, co smoka był zabił,
Przed ołtarzem z królewną się zjawił.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Piękna bajka urzeka i bawi!”

Prawo grawitacji narracyjnej
ang. law of narrative gravity

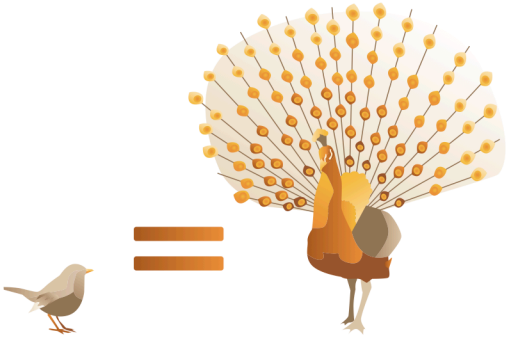
Mamy skłonność do ulegania wpływowi narracji z siłą wprost proporcjonalną do poziomu społecznej akceptacji tej narracji.

Nieomylny

Ja na żadnym nie mylę się kroku,
Inni toną w skłonności swych mroku.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Trudno belkę zobaczyć w swym oku!”

Błąd ślepej plamki
ang. bias blind spot

Mamy skłonność do uważania, że z błędami, skłonnościami i złudzeniami poznawczymi zmagają się wszyscy, tylko nie my.



Buce

Co za wzrok, co za krok, popatrz na nich!
Każdy myśli, że jest jak dynamit.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Nie większymi niż ty są bucami!”

Naiwny cynizm
ang. naïve cynicism

Mamy skłonność do zakładania, że inni ludzie zbytnio polegają na swoim punkcie widzenia i mają wyższe mniemanie o sobie, niż na to zasługują.

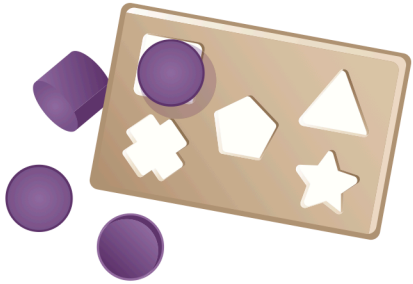
Siódme piwo

Siódme piwo ma kolor wciąż piwny.
Inni twierdzą, że w barwach jest dziwnych.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Twój obiektyw jest dziś subiektywny!”

Naiwny realizm
ang. naïve realism

Mamy skłonność do wiary, że nasze postrzeganie świata jest obiektywne, a inni ludzie są niedoinformowani, nieracjonalni lub uprzedzeni.

Zbyt mało sensu



Zbyt mało sensu

Model świata stworzyłem w rozumie,
Wyławiając, co cenne, w tym szumie.
Lecz zmartwiony dziś siedzę,
Bo w tę całą swą wiedzę
Nowych faktów wpasować nie umiem.

Zbyt mało sensu
ang. not enough meaning

Nie jesteśmy w stanie połączyć nowych informacji z wiedzą, którą zdobyliśmy wcześniej. Nasze stare modele rzeczywistości, przekonania i symbole nie nadają się do opisania nowych znaczeń.

Tygrys

W dżungli tygrys chciał nas pozabijać,
Ale w serce mu wbiłem czub kija!
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Cóż za wspomnień nieskromny makijaż!”

Konfabulacja
ang. confabulation

Mamy skłonność do uzupełniania luk w naszych wspomnieniach. Robimy to bezwiednie za pomocą sfabrykowanych, zniekształconych lub niewłaściwie zinterpretowanych informacji.

Gwiazdozbiory

Noc nadaje kształt gwiezdnym układom,
Niedźwiedzicą są, wężem i wagą.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Żadne wozy po niebie nie jadą!”

Iluzja grupowania
ang. clustering illusion

Mamy skłonność do doszukiwania się prawidłowości w niereprezentatywnych podzbiorach przypadkowych danych.

Jaskółka

Muszę pierwszą jaskółkę obwinić,
Że biegałem po śniegu w bikini.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Roztargniony ptak wiosny nie czyni!”

Niewrażliwość na wielkość próbki
ang. insensitivity to sample size

Mamy skłonność do ignorowania wielkości próbki statystycznej przy ocenie jej reprezentatywności dla całego zbioru danych.

Pasy bezpieczeństwa

Nie przypinam się, chociaż to w modzie.
Spłonąć nie chcę dziś w swym samochodzie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Mądry Polak dopiero po szkodzie!”

Ignorowanie prawdopodobieństwa
ang. neglect of probability

Mamy skłonność do ignorowania prawdopodobieństwa zajścia przyszłych zdarzeń, gdy podejmujemy związane z nimi decyzje.

Palacz

W dymie pławię się papierosowym.
Czy mi szkodzi? Och, nie! Jestem zdrowy!
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Cóż, przypadek twój jest przypadkowy!”

Dowód anegdotyczny
ang. anecdotal evidence

Mamy skłonność do polegania na osobistym doświadczeniu (naszym lub innej osoby) zamiast na argumentach opartych na twardych danych.

Drabina

Zawsze, kiedy mam przejść pod drabiną,
Wiem, że łzy z moich oczu popłyną.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Nie drabina jest nieszczęść przyczyną!”

Złudzenie trafności
ang. illusion of validity

Mamy skłonność do przeceniania swoich zdolności do obiektywnej analizy i interpretacji danych, kiedy dostrzegamy w nich znajomy wzorzec.

Superman

Każdy widział, jak Superman frunie,
A pan Kent nie wyróżnia się w tłumie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Clark Kent pięknie maskować się umie!”

Złudzenie zamaskowanego człowieka
ang. masked-man fallacy

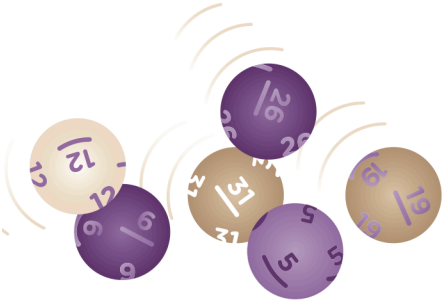
Mamy skłonność do orzekania, że dwa obiekty nie są identyczne, na podstawie naszej niepełnej wiedzy o ich cechach.

Kołcz

„Będzie tak albo siak, albo wcale” –
Rzecze kołcz, co jest szczęścia kowalem.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Dawno już tak mawiali górale!”

Złudzenie niedawności
ang. recency illusion

Mamy skłonność do ulegania złudzeniu, że dane słowo lub zwrot są nowe, podczas gdy występują one w języku już od dawna. Dotyczy to również zjawisk, z którymi właśnie się zapoznaliśmy i wydaje nam się, że wcześniej nie istniały.



Koło fortuny

Sen o lotto dziś miałem proroczy,
Muszą moje numerki wyskoczyć.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Twa fortuna się kołem nie toczy!”

Paradoks hazardzisty
ang. gambler's fallacy

Mamy skłonność do wiary, że jeśli w przeszłości coś wydarzało się rzadziej niż powinno, to w przyszłości będzie się wydarzało częściej, i odwrotnie: jeśli coś wydarzało się częściej, to będzie się wydarzało rzadziej.

Ruletka

Kulka krąży i wpada ze stukiem.
„Kręć pan już, to mój dzień, panie krupier!”
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Dobrą passę to kulka ma w dupie!”

Złudzenie dobrej passy
ang. hot-hand fallacy

Mamy skłonność do wiary, że każda wygrana zwiększa nasze szanse na sukces w kolejnych próbach.

Praca domowa

Zawsze, kiedy coś było zadane,
Pies pożerał mi zeszyt nad ranem.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Takie cuda są zbyt podejrzane!”

Pozorna korelacja
ang. illusory correlation

Mamy skłonność do doszukiwania się nieistniejących w rzeczywistości związków pomiędzy rzeczami, zdarzeniami i zachowaniami.

Psi pysk

Ścięte drzewo mnie kiedyś zdziwiło,
Profil psa ze swych słoi złożyło.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Psiego pyska w tym drzewie nie było!”

Pareidolia
ang. pareidolia

Mamy skłonność do dostrzegania znanych nam kształtów tam, gdzie ich nie ma. W dochodzących do naszych uszu przypadkowych dźwiękach też często słyszymy znajome lub podejrzane odgłosy.

Potłuczone

Się potknąłem, gdy szedłem raz z piwem.
Szkła okruchy skrzyczałem dotkliwie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Te butelki nie były złośliwe!”

Antropomorfizacja
ang. anthropomorphism

Mamy skłonność do bezpodstawnego przypisywania ludzkich cech obiektom, a nawet pojęciom.

Paryż

Resztę źle mi wydali łajdacy,
Gdym bagietkę kupował po pracy.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Nad Sekwaną nie wszyscy są tacy!”

Błąd atrybucji grupowej
ang. group attribution error

Mamy skłonność do wiary, że cechy charakterystyczne i preferencje danego członka grupy są reprezentatywne dla całej grupy i vice versa.

Sos i makaron

U nich w głowie jest sos i makaron,
My staliśmy się losu ofiarą.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„«Ich» i «swoich» mierz tą samą miarą!”

Krańcowy błąd atrybucji
ang. ultimate attribution error

Mamy skłonność do interpretowania pozytywnych zachowań członków własnej grupy i negatywnych zachowań członków innej grupy jako odbicia ich cech charakteru, a negatywnych zachowań członków własnej grupy i pozytywnych zachowań członków innej grupy – jako wyniku okoliczności zewnętrznych.

Przedsiębiorca

Pierwszy milion, jak nic, ukradziony,
Za „firmowe” jaguar dla żony.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Przedsiębiorców to portret skrzywiony!”

Stereotyp
ang. stereotype

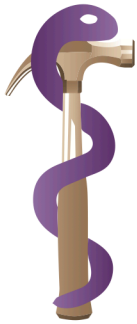
Mamy skłonność do przypisywania tego samego, często niereprezentatywnego zestawu cech wszystkim ludziom należącym do danej kategorii.

Herbata Platona

„Nie rozcieńczam, gdy chcę wypić więcej!” –
Platon lubił smak swej herbatencji.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Nikt nie widział mitycznej esencji!”

Esencjalizm
ang. essentialism

Mamy skłonność do zakładania, że istnieją niewidoczne siły stojące za ludzkimi zachowaniami i za zdarzeniami – esencje sprawiające, że ludzie są tacy, jacy są, i że dzieje się tak, jak się dzieje.



Guz panicza

Lokaj z młotkiem już jest, bo ktoś krzyczał,
I obuchem ból koi panicza.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Nawet młotek ma różne oblicza!”

Fiksacja funkcjonalna
ang. functional fixedness

Mamy skłonność do niedostrzegania możliwości użycia danego narzędzia w sposób odbiegający od jego pierwotnego przeznaczenia.

Zdrada

Byłem mężem przykładnym, ma Myszko,
Wybacz więc, że zdradziłem – tak wyszło.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Przeszłość nie jest polisą na przyszłość!”

Efekt świadectwa moralności
ang. moral credential effect

Mamy skłonność do wykorzystywania naszego wcześniejszego etycznego zachowania jako pretekstu do czynów nieetycznych.

Modlitwa

Coś mój sąsiad zbyt dobrze się czuje,
Zajmij się, Panie Boże, tym wujem!
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Los na oślep wyroki feruje!”

Hipoteza sprawiedliwego świata
ang. just-world hypothesis

Mamy skłonność do wiary, że świat jest sprawiedliwy i wszystkie grzechy zostaną ukarane, a wszystkie dobre uczynki nagrodzone.

Powódź

Mówisz mi, że nie będzie powodzi?
Gadaj zdrów, ja wskakuję do łodzi!
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Zły argument wnioskowi nie szkodzi!”

Wniosek wyciągnięty z fałszu
ang. argument from fallacy

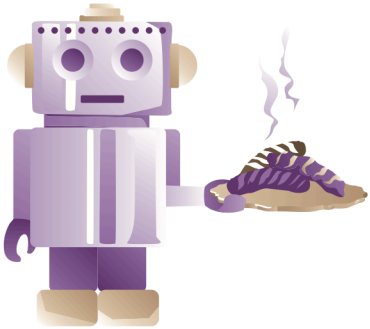
Mamy skłonność do uważania, że wniosek jest nieprawdziwy, tylko dlatego, że na jego poparcie użyto fałszywego argumentu.

Kiełbasa

Z profesorem ognisko pod lasem.
Pogadalim, spalilim kiełbasę.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„I profesor też myli się czasem!”

Efekt autorytetu
ang. authority bias

Mamy skłonność do wiary, że opinie uznanych autorytetów są z definicji trafniejsze od opinii innych ludzi.



Znowu kiełbasa

Obiad dzisiaj miał być rarytasem,
Ale znowu spaliłem kiełbasę.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„I piekarnik też myli się czasem!”

Efekt automatu
ang. automation bias

Mamy skłonność do wiary, że systemy automatyczne „wiedzą lepiej” niż ludzie, jak należy postępować.

Owczy pęd

Wokół rośnie jak rak przekonanie,
Że szczepionki są złem wypełniane.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Masz swój rozum, więc nie bądź baranem!”

Zasada podczepienia
ang. bandwagon effect

Mamy skłonność do przyjmowania nowych idei tym chętniej, im większy krąg osób je akceptuje.

Kuracja

Lekarz rzekł, gdy poczułem się gorzej:
„Pakuj ciuchy i jedź na Pomorze!”
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Nie zaszkodzi, a może pomoże!”

Efekt placebo
ang. placebo effect

Mamy skłonność do pozytywnej reakcji na kurację, w którą wierzymy, niezależnie od jej wartości terapeutycznej.

W kinie

„Ciszej!” – krzyczy już do mnie pół kina,
A to mlaszcze tuż obok dziewczyna.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Damie wolno jest trochę przeginać!”

Efekt wspaniałych kobiet
ang. women-are--wonderful effect

Mamy skłonność do przypisywania kobietom lepszych cech charakteru niż mężczyznom i dlatego jesteśmy dla nich bardziej wyrozumiali.

Piękny

Cóż za młodzian przystojny i młody!
Pewnie mądre są jego wywody.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Rozum nie jest pochodną urody!”

Efekt Galatei / pozytywny efekt aureoli
ang. halo effect – positive

Mamy skłonność do polegania na pierwszym wrażeniu (często opartym na wyglądzie zewnętrznym) podczas wyrabiania sobie ogólnej opinii o osobie, miejscu lub rzeczy.

Bestia

Cóż za pokurcz budzący rechoty!
Pewnie w głowie ma same głupoty.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Durność nie jest pochodną brzydoty!”

Efekt Golema / negatywny efekt aureoli
ang. halo effect – negative

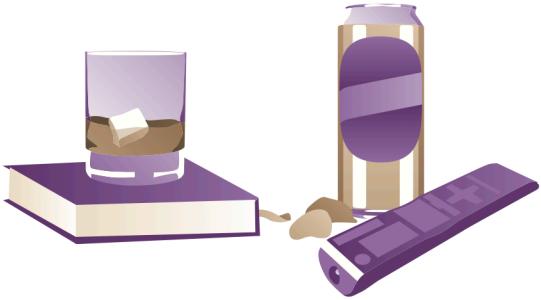
Mamy skłonność do polegania na pierwszym wrażeniu (często opartym na wyglądzie zewnętrznym) podczas wyrabiania sobie ogólnej opinii o osobie, miejscu lub rzeczy.

Kapelan

Choć powinien być czysty jak szafir,
Ciężkie grzechy popełniać potrafił.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Czarne owce są w każdej parafii!”

Wewnątrzgrupowe faworyzowanie
ang. in-group bias

Mamy skłonność do faworyzowania członków własnej grupy w stosunku do innych ludzi.



Faceci

Telewizor i piwo, brud w sieni –
Wszyscy tacy, już nic ich nie zmieni.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Są prostacy i są dżentelmeni!”

Efekt jednorodności grupy obcej
ang. out-group homogeneity bias

Mamy skłonność do postrzegania osób zaliczanych przez nas do grupy, do której sami nie należymy, jako podobniejszych do siebie niż członkowie naszej grupy.

Masakra nad Wounded Knee

Twarze Indian przez śmierć oszpecone,
Dla białego podobne – czerwone.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Każdy miał w księdze życia swą stronę!”

Efekt międzyrasowy
ang. cross-race effect

Mamy skłonność do łatwiejszego rozróżniania i rozpoznawania twarzy ludzi naszej rasy niż twarzy ludzi innej rasy.

Przyjaciółki

Tak wspaniale błyszczała w ich gronie,
Ale bez nich czar znikł i już po niej.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Szydło z worka wychodzi na stronie!”

Efekt cheerleaderki
ang. cheerleader effect

Mamy skłonność do postrzegania ludzi jako atrakcyjniejszych, gdy są w grupie, niż wtedy, gdy są od tej grupy odłączeni.

Harasiuki

W prawo skręcam tuż za Biłgorajem,
W Harasiukach na nocleg przystaję.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Znana droga się krótsza wydaje!”

Efekt znanej drogi
ang. well-traveled road effect

Mamy skłonność do szacowania czasu potrzebnego do pokonania znanej drogi jako krótszego od czasu niezbędnego do pokonania drogi nieznanej.

Malarz i łoś

Żeby pędzle malarskie mieć z włosia,
Za hodowlę zabrałem się łosia.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Straszna z ciebie jest Zosia Samosia!”

Syndrom „to nie nasze”
ang. not invented here

Mamy skłonność do odrzucania obcych, gotowych rozwiązań tylko dlatego, że to nie my je wymyśliliśmy.

Nad Wisłą

Krzyczał: „Wracaj, bo wpadniesz do Wisły!”
Nie słuchałem... Był kamień oślizły...
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„I wróg może mieć dobre pomysły!”

Reaktywna dewaluacja
ang. reactive devaluation

Mamy skłonność do umniejszania wartości propozycji i sugestii tylko dlatego, że zostały zgłoszone przez naszego oponenta.

Rozgrzeszony

Przy znajomych mnie brat obsobaczył,
Pewnie nie mógł postąpić inaczej.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Jeśli kochasz, to wiele wybaczysz!”

Efekt pozytywności
ang. positivity effect

Mamy skłonność do przypisywania pozytywnych zachowań ludzi, których lubimy, cechom ich charakteru, a usprawiedliwiania ich negatywnych zachowań okolicznościami zewnętrznymi.

Finansowy ninja

Każdy grosz – polski i zagraniczny –
Dzielę według dokładnych wytycznych.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Czasem dobrze jest być elastycznym!”

Księgowanie umysłowe
ang. mental accounting

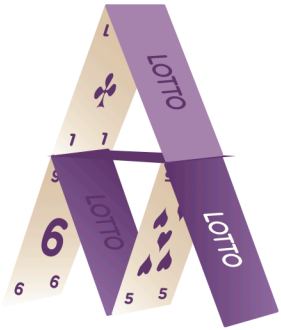
Mamy skłonność do przyporządkowywania naszych transakcji pieniężnych do wirtualnych kont, które tworzymy w swoich umysłach.

Sztorm

Nie wiem skąd, nagle sztorm się rozszalał.
Moknę w łodzi, przechodzi nawała.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Na zbawienie nie czekaj, lecz działaj!”

Złudzenie normalności
ang. normalcy bias

Mamy skłonność do niedoceniania prawdopodobieństwa wystąpienia kataklizmu, a gdy się już wydarzy, jego skutków, ponieważ wierzymy, że wszystko będzie dobrze, tak jak zawsze.

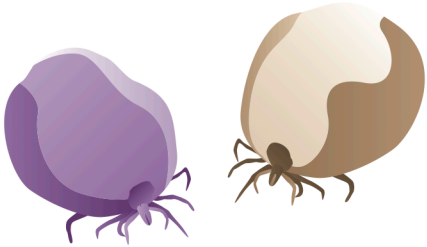


Lotto

W lotto gram, chociaż nikt mi nie każe.
Szóstkę trafię – zbuduję dom marzeń.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Może, ale nie musi się zdarzyć!”

Złudzenie nieuniknioności
ang. appeal to probability fallacy

Mamy skłonność do myślenia, że jeżeli coś może się stać, to na pewno się stanie.



Kleszcze

Czy na pewno jest zdrowy twój piesek,
Gdy choruje co drugi kleszcz w lesie?
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Wszyscy mamy problemy z Bayesem!”

Zaniedbywanie miarodajności
ang. base rate fallacy

Mamy skłonność do ignorowania istotnych informacji, które dotyczą danego zjawiska, i skupiania się na tych, które nie mają znaczenia statystycznego.

Na mokro

Już myślałem: „Na sucho mi ujdzie”,
Lecz wdepnąłem i nie jest to mój dzień.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Może źle pójść, lecz może nie pójdzie!”

Prawo Murphy’ego
ang. Murphy’s law

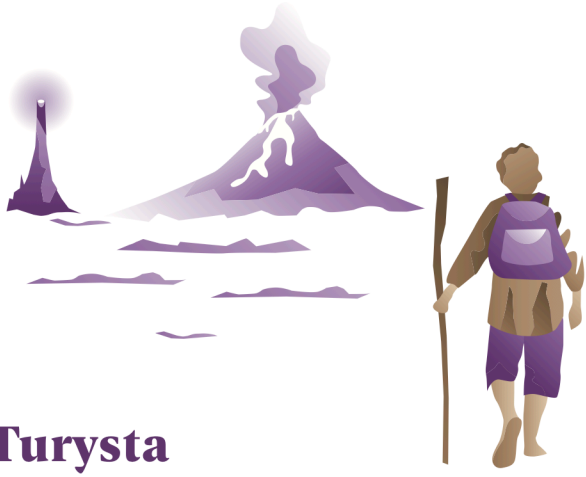
Mamy skłonność do myślenia, że jeżeli coś może pójść źle, to na pewno pójdzie.

Planista

Zawsze staram się wszystko rozważyć,
Harmonogram sporządzić wydarzeń.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Rzeczywistość twój plan zlekceważy!”

Prawo Hofstadtera
ang. Hofstadter's law

Mamy skłonność do niedoszacowywania czasu potrzebnego do realizacji przedsięwzięć nawet wtedy, kiedy staramy się nie popełniać tego błędu.



Turysta

Gdy wędruję przez kraj turystycznie,
Tak czy siak może być niebezpiecznie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Sumarycznie jest zawsze tragiczniej!”

Efekt subaddytywności
ang. subadditivity effect

Mamy skłonność do szacowania, że prawdopodobieństwo zajścia zdarzenia, które może być spowodowane przez jedną z kilku niezależnych przyczyn, jest mniejsze od sumy prawdopodobieństw wystąpienia tych przyczyn.

Pechowcy

O sukcesach czempionów wciąż słyszę.
Mówią: „Wygrasz, gdy znajdziesz swą niszę".
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„O pechowcach nikt książek nie pisze!"

Efekt przetrwania / błąd przeżywalności
ang. survivorship bias

Mamy skłonność do skupiania uwagi na ludziach, którzy odnieśli sukces, i ignorowania tych, którzy doznali porażki.

Plus i minus

Gdy swojego dolewa mi piwa,
Coraz bardziej się czuje szczęśliwa.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Dając, wcale nie musisz przegrywać!”

Złudzenie gry o sumie zerowej
ang. zero sum bias

Mamy skłonność do oceniania sytuacji jako gry o sumie zerowej (ktoś musi przegrać, żeby wygrać mógł ktoś) nawet wtedy, gdy nią nie jest.

Banknoty

Plik dwudziestek wygląda tak godnie...
Z mej kieszeni w mig bierze wychodne.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Przestań już się rozmieniać na drobne!”

Efekt nominału
ang. denomination effect

Mamy skłonność do łatwiejszego wydawania pieniędzy w postaci banknotów o małym nominale niż w postaci banknotów o dużym nominale.

Zakupy

Ser, por, seler, sok, pieprz, sól, ogórek...
Co tam jeszcze? W pamięci mam dziurę.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„W głowie masz tylko siedem komórek!”

Liczba Millera
ang. magic number 7±2

W naszej pamięci krótkotrwałej jesteśmy w stanie jednocześnie przechowywać tylko około siedmiu (od pięciu do dziewięciu) informacji.

Michael Phelps

Przez trzy lata codziennie pływałem,
Bo jak pływak seksowny być chciałem.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Michael Phelps się urodził z seksciałem!”

Złudzenie sylwetki pływaka
ang. swimmer's body illusion

Mamy skłonność do błędnej identyfikacji przyczyn czyjegoś sukcesu, ponieważ ignorujemy istnienie procesu preselekcji, który wyłania kandydatów do zajmowania się daną dziedziną.

Inflacja

Swojej pensji wzrost widzę szalony
Od tysięcy po grube miliony.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„To wciąż tylko trzy wódki galony!”

Iluzja pieniądza
ang. money illusion

Mamy skłonność do postrzegania pieniędzy w kategoriach ich wartości nominalnej, a nie realnej.

Globalne ocieplenie

Swoje wiem, bom niejedno już przeżył.
Cóż, że śnieg teraz w lutym nie leży?
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Cieplej jest, chociaż ty w to nie wierzysz!”

Konserwatyzm
ang. conservatism

Mamy skłonność do trwania przy naszych przekonaniach bez względu na pojawianie się nowych, podważających je dowodów.

U fryzjera

Jakim włosów kolorem jest kruczy?
Prosta rzecz, to się wie, a on kluczy!
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Każdy musi się kiedyś nauczyć!”

Przekleństwo wiedzy
ang. curse of knowledge

Mamy skłonność do zakładania, że inni rozumieją omawiany temat w takim samym stopniu jak my.

Mentalista

Naiwniaczki! Udawać chcą Greków?
Nie da nic gąszcz mentalnych zasieków.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Nigdy nie wiesz, co siedzi w człowieku!”

Złudzenie przejrzystości
ang. illusion of transparency

Mamy skłonność do przeceniania naszej wiedzy o stanie psychicznym bliźnich oraz ich wiedzy o naszej kondycji.

Podwieczorek u cioci

Są ciasteczka, podana herbata.
Już nie gapcie się – nie mam krawata.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Żaden z ciebie znów pępek wszechświata!”

Efekt świateł reflektorów
ang. spotlight effect

Mamy skłonność do przeświadczenia, że ludzie z uwagą obserwują nasze zachowanie i czyhają na nasze błędy.

Głos

Całe życie podążam za głosem.
On prowadzi mnie, rządzi mym losem.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Słyszysz to, co sam mruczysz pod nosem!”

Złudzenie zewnętrznego oddziaływania
ang. illusion of external agency

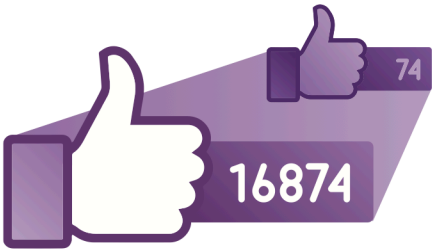
Mamy skłonność do poddawania się fałszywej sugestii, że istnieje jakiś czynnik, który wpływa na otaczającą nas rzeczywistość.

Szpieg

Ktoś coś powie – notatkę już skrobię.
Wiem wszyściutko o każdej osobie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Oni też wiedzą dużo o tobie!”

Złudzenie asymetrycznego wglądu
ang. illusion of asymmetric insight

Mamy skłonność do sądzenia, że wiemy więcej o innych niż oni o nas.



Samarytanin

Firmę mam, co na lepsze świat zmienia.
Inni chcą, by ich wciąż ktoś doceniał.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Wszyscy mają podobne marzenia!”

Skłonność do przypisywania zewnętrznych motywacji
ang. extrinsic incentives bias

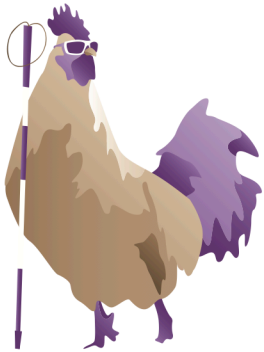
Mamy skłonność do przypisywania innym ludziom zewnętrznych motywacji w znacznie większym stopniu niż sobie samym.

Ja wiedziałem!

Chcę wysiadać, a pociąg nie staje.
„Ja wiedziałem!”, lecz nic to nie daje.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Że wiedziałeś, to ci się wydaje!”

Efekt pewności wstecznej / „ja wiedziałem, że tak będzie”
ang. hindsight bias

Mamy skłonność do uważania po fakcie, że nasze przewidywania były (albo mogły być) trafniejsze niż w rzeczywistości.



Pod latarnią

Klucz zgubiłem, o tam, gdzie jest czarno,
Lecz znalazłem go tu, pod latarnią.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Ślepej kurze też trafi się ziarno!”

Efekt wyniku
ang. outcome bias

Mamy skłonność do oceniania przeszłych decyzji na podstawie skutków wprowadzenia ich w życie, a nie na podstawie ich jakości w chwili, gdy były podejmowane.

Koniec świata

Nie dokończę już, com pozaczynał,
Tysiąc rakiet odpalił ktoś w Chinach.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Miałeś pecha, nie twoja to wina!”

Traf moralny
ang. moral luck

Mamy skłonność do chwalenia albo obwiniania ludzi za działania i ich skutki nawet wtedy, gdy mieli oni niewielką kontrolę nad rozwojem wydarzeń.

Rabatka

Z kwiatów składam rabatkę przeładną,
Ale zaraz podepczą, rozkradną.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Od początku świat stacza się na dno!”

Deklinizm
ang. declinism

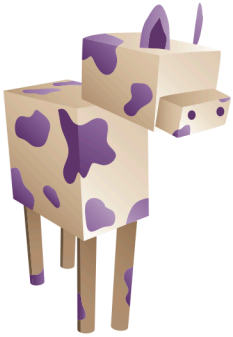
Mamy skłonność do sądzenia, że nasza cywilizacja zdąża ku upadkowi.

Córeczka

Chwilę temu słuchałem, czy płacze,
Teraz sama po świecie już skacze.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Przez teleskop czas widać inaczej!”

Efekt teleskopowy
ang. telescoping effect

Mamy skłonność do postrzegania niedawnych wydarzeń jako bardziej odległych w czasie niż w rzeczywistości, a dawnych wydarzeń jako bliższych niż w rzeczywistości.



Mleko

Mleka smak, ciepły smak, wprost od krowy,
Dzisiaj zimny jak lód – kartonowy.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Wspomnień blask zawsze będzie różowy!”

Pozytywna retrospekcja
ang. rosy retrospection

Mamy skłonność do przychylniejszego oceniania naszej przeszłości niż teraźniejszości.

Kamyk

Co za pech, w moim bucie był kamyk,
Długo będę dziś nabuzowany.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Fakt to znany, że czas leczy rany!”

Złudzenie wstrząsu
ang. impact bias

Mamy skłonność do przeceniania siły i czasu trwania naszych przyszłych stanów emocjonalnych.

Grzybobranie

Wujek Tomek mnie będzie zawstydzał,
Kiedy znów wrócę z lasu bez rydza.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Lepiej nie rób już za czarnowidza!”

Nieuzasadniony pesymizm
ang. pessimism bias

Mamy skłonność do przeceniania prawdopodobieństwa wystąpienia niepomyślnych zdarzeń.

Polityk

Obiecuje, że będzie dostatniej,
Nim jesienią ostatni liść spadnie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Nie tak szybko i nie tak intratnie!”

Złudzenie planowania
ang. planning fallacy

Mamy skłonność do niedoceniania czasu realizacji przyszłych przedsięwzięć, ich kosztów i związanych z nimi ryzyk oraz przeceniania wynikających z nich korzyści.

Pirat drogowy

Pędzę już, pracy huk, jutro święta,
Świateł blask, opon pisk na zakrętach.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Spiesz się wolniej, bo trafisz na cmentarz!”

Złudzenie oszczędności czasu
ang. time-saving bias

Mamy skłonność do przeceniania oszczędności czasu wynikającej ze zwiększenia szybkości działania lub z przydzielenia dodatkowych zasobów do realizacji zadania.

Pierwszy ogień

„Chodźcie tu, ogień mam, trzeba czuwać!”
„Nie będziemy się dymem zatruwać!”
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Postęp musi się wolno wykluwać!”

Złudzenie innowatora
ang. pro-innovation bias

Mamy skłonność do sądzenia, że innowacja, w którą mocno wierzymy, zostanie szybko i bez zastrzeżeń przyjęta przez całe społeczeństwo.

U dentysty

Na fotelu straszliwie ktoś drze się.
Co to będzie? Aż trzęsę się w stresie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Nigdy nie wiesz, co przyszłość przyniesie!”

Złudzenie projekcyjne
ang. projection bias

Mamy skłonność do poddawania się bieżącemu stanowi emocjonalnemu, kiedy przewidujemy, jak będziemy się czuli w przyszłości.

Winnetou

Jestem jak Winnetou wśród kowbojów,
Dumna twarz, w lufach mam po naboju.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Nie jest łatwo mieć siłę spokoju!”

Złudzenie powściągliwości
ang. restraint bias

Mamy skłonność do przeceniania naszych zdolności kontrolowania własnej impulsywności.

Krówki

Całkowicie skreśliłem cukierki,
Żeby zrzucić swój balast zbyt wielki.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Sprzątnij chociaż po krówkach papierki!”

Złudzenie własnej konsekwencji
ang. self-consistency bias

Mamy skłonność do wiary, że jesteśmy konsekwentni w naszych postawach i poglądach, nawet jeśli fakty temu przeczą.

Zbyt mało czasu

Zbyt mało czasu

Może tak? Może siak? Co polecisz?
Czyżbyś również był w kropce, Hamlecie?
Kiedy opcji na pęczki,
Żeby wybrać najzręczniej,
Potrzebowałbym kilku stuleci.

Zbyt mało czasu
ang. not enough time

Przed przystąpieniem do działania nie jesteśmy w stanie gruntownie przeanalizować wszystkich dostępnych opcji. Dlatego decydując, co robić, musimy polegać na skrótach myślowych i uproszczeniach.

Kiepski

Mózgownicę mam tak przenikliwą,
Że popalić bym dał detektywom.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Wiesz, co zjesz, czyli chipsy i piwo!”

Efekt nadmiernej pewności siebie
ang. overconfidence effect

Mamy skłonność do przeceniania trafności naszych osądów.

Paździoch

Stragan mój przystrojony najpiękniej,
Ja do handlu wspaniałą mam rękę.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Nie nadymaj się, żyłka ci pęknie!”

Egocentryzm
ang. egocentric bias

Mamy skłonność do zbytniego polegania na swoim punkcie widzenia i do wyższego mniemania o sobie, niż na to zasługujemy.

Niezniszczalny

Kumple idą pod skalpel i lancet,
A ja lecę z dziewczyną na tańce.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Każdy chciałby być losu wybrańcem!”

Nieuzasadniony optymizm
ang. optimism bias

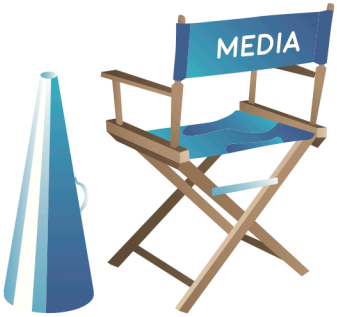
Mamy skłonność do wiary, że nieszczęścia przytrafiają się wszystkim, tylko nie nam.

Pieczone rarogi

Co pomyślą, gdy podam pierogi?
Może lepiej pieczone rarogi?
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Zrób, co lubisz, nie brudząc podłogi!”

Skłonność do spełniania społecznych oczekiwań
ang. social desirability bias

Mamy skłonność do zachowywania się tak, jak w naszym mniemaniu oczekuje od nas otoczenie.

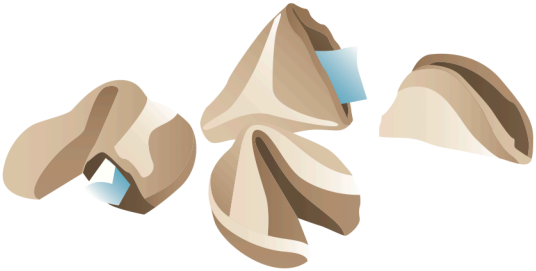


1984

Tu nie zdarzy się żadna tragedia.
Wielki Brat ma na wszystko remedia.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Tobie też kit wciskają mass media!”

Efekt trzeciej osoby
ang. third person effect

Mamy skłonność do myślenia, że tak zwany przeciętny obywatel jest bardziej od nas podatny na wpływ środków masowego przekazu.

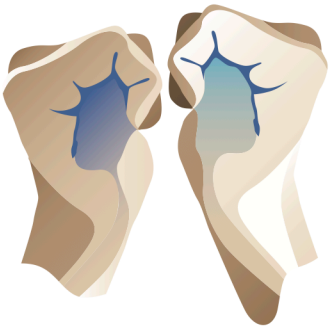


Horoskop

„W twoim życiu się zmiana szykuje,
Coś polepszy się albo zepsuje”.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Ogólniki, gdzie chcesz, dopasujesz!”

Efekt horoskopowy
ang. Forer effect / Barnum effect

Mamy skłonność do odnoszenia do siebie ogólnikowych charakterystyk osobowości oraz opisów zdarzeń.



Kciuk

Ściskam kciuki: niech strzelą wór goli!
Ściskam kciuki, a ten znów spartolił...
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Kciuk ściśnięty, miast pomóc, rozboli!”

Złudzenie kontroli
ang. illusion of control

Mamy skłonność do przeceniania naszego wpływu na bieg wydarzeń. Wierzymy w siłę sprawczą naszego osobistego zaangażowania i pozytywnego nastawienia nawet w przypadku zdarzeń losowych, takich jak rzut monetą.

Trybun

Moje racje są takiej jakości,
Że zaprzeczyć im – brak możliwości.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Przytakują ci, lecz bez radości!”

Efekt fałszywego konsensusu
ang. false consensus effect

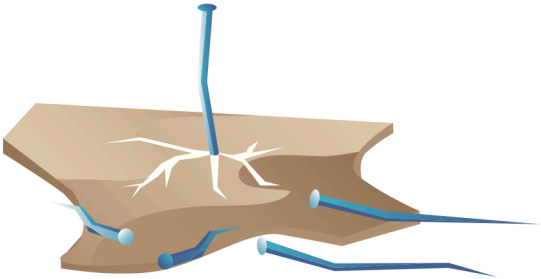
Mamy skłonność do przeceniania stopnia, w jakim inni ludzie się z nami zgadzają.

Sokrates

Że nic nie wie, Sokrates rzekł tkliwie,
Wziął cykuty łyk, popił ją piwem.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Mądre skromne jest, głupie – chełpliwe!”

Efekt Dunninga-Krugera
ang. Dunning-Kruger effect

Mamy skłonność do przeceniania naszych kompetencji w tych dziedzinach, w których są one niskie, a niedoceniania ich tam, gdzie są wysokie.



Śmiałek

Glob bez trudu opłynę na tratwie,
Lecz czy prosto gwóźdź wbiję, się martwię.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Trudne trudniej, a łatwe jest łatwiej!”

Efekt trudne-łatwe
ang. hard-easy effect

Mamy skłonność do przeceniania szans na odniesienie sukcesu w przypadku zadań, które uważamy za trudne, i niedoceniania tych szans w przypadku zadań, które uważamy za łatwe. Innymi słowy jesteśmy zbyt pewni siebie, gdy podejmujemy się rzeczy trudnych, a brakuje nam tej pewności, gdy mamy do czynienia z czymś łatwym.

Kiks

Lewandowski do bramki nie trafił,
Stroił miny znów do fotografii.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Każdy myśli, że lepiej potrafi!”

Złudzenie ponadprzeciętności
ang. illusory superiority

Mamy skłonność do przeceniania naszych kompetencji w porównaniu z kompetencjami innych ludzi.

Mistrz

Są mistrzowie wśród nas i są psuje,
Ja z tych pierwszych – to wiem i to czuję.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Każdy śni, że nad średnią góruje!”

Efekt Lake Wobegon
ang. Lake Wobegon effect

Mamy skłonność do uważania (tak jak wszyscy), że nasze kompetencje są powyżej średniej.

Generał

Szeregowców zastępy niemałe –
Dla nich matką i ojcem się stałem.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Każdy myśli, że jest generałem!”

Egotyzm atrybucyjny
ang. self-serving bias

Mamy skłonność do postrzegania samych siebie w przesadnie pozytywnym świetle w celu wzmocnienia naszego poczucia własnej wartości.

Kolacja

„To jej wina, spaliła kolację!
Żadne tam mikrofali radiacje!”
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Innym też robią wbrew sytuacje!”

Podstawowy błąd atrybucji
ang. fundamental attribution error

Mamy skłonność do wiązania zachowań innych ludzi z ich cechami charakteru, ale usprawiedliwiania swoich własnych zachowań okolicznościami zewnętrznymi.

Pinezka

Wbiła mi się pinezka w pośladek.
Ktoś odpowie za tę błazenadę!
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Szukasz winnych, nie w smak ci przypadek!”

Hipoteza przypisania obronnego
ang. defensive attribution hypothesis

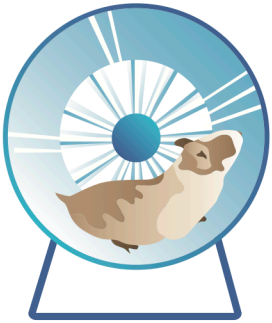
Mamy skłonność do obwiniania innych ludzi (lub okoliczności) za nieszczęśliwe zdarzenia, by wierzyć, że były one do uniknięcia. Za najbardziej „podejrzane” uważamy te osoby, które są do nas najmniej podobne.

Krawiec

Kraję tak, jak materii mi staje,
Oni zaś wedle swych zachciewajek.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Innym też świat nielicho w kość daje!”

Błąd przypisania cech
ang. trait ascription bias

Mamy skłonność do usprawiedliwiania swoich zachowań i zmian nastroju okolicznościami, podczas gdy innym przypisujemy stałość i przewidywalność ich cech charakteru.



Dobra robota

Ja haruję jak kawał idioty,
A ty chwalić mnie nie masz ochoty.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Kawał dobrej, acz zbędnej roboty!”

Uzasadnienie wysiłku
ang. effort justification

Mamy skłonność do oceniania wyników naszych działań na podstawie włożonego w nie wysiłku, a nie ich obiektywnej wartości.

Wiosenny kierowca

Przyszła wiosna, to koniec oblodzeń.
Wciskam pedał, już jest przy podłodze.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Chcesz, by nowy krzyż stanął przy drodze?”

Efekt Peltzmana
ang. Peltzman effect / risk compensation

Mamy skłonność do lekkomyślności, kiedy czujemy się bezpieczni, i wzmożonej ostrożności, kiedy uważamy, że ryzyko rośnie.

Wujek Dobra Rada

„Czy mnie musisz pouczać co chwilę?
Spróbuj sam, zamiast wbijać mi szpile!”
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Czasem krytyk wie lepiej i tyle!”

Złudzenie fotela
ang. armchair fallacy

Mamy skłonność do argumentowania, że jedyną dopuszczalną formą krytyki jest stworzenie czegoś lepszego.

Ryba

Ryby smak wolę dzisiaj gorącej
Od ławicy za cztery miesiące.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Rybę zjedz, ale przelicz pieniądze!”

Hiperboliczne obniżenie wartości
ang. hyperbolic discounting

Mamy skłonność do przedkładania mniejszego, ale szybszego zarobku ponad większy, ale późniejszy. Preferencja ta jest tym silniejsza, im bliższe chwili obecnej są terminy obu wypłat.

Rower

Nowy rower zrobili Hindusi.
Kwadratowe ma koła i kusi.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Nowe wcale być dobre nie musi!”

Argument nowości
ang. appeal to novelty

Mamy skłonność do uznawania czegoś za wspaniałe tylko dlatego, że jest nowe lub nowoczesne.

Wojna

Pośród płaczu i zgiełku, i szumu
Ludzie cierpią bez sensu, rozumu.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Chcesz im pomóc, to wyłów ich z tłumu!”

Efekt konkretnej ofiary
ang. identifiable victim effect

Mamy skłonność do chętniejszego udzielania pomocy konkretnej osobie niż grupie anonimowych ludzi, którzy znaleźli się w takiej samej sytuacji.

Tatar

„Zapłacone, to jedz! Co się kłócisz?”
No i tatar mi kiszki wymłócił.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Co wydałeś, do ciebie nie wróci!”

Efekt utopionych kosztów
ang. sunk cost fallacy

Mamy skłonność do sugerowania się kosztami, które już ponieśliśmy, kiedy decydujemy, co robić dalej.

Bałwan

Sypie śnieg, można lepić bałwana,
A ja pilnie szufluję od rana.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Próżny trud twój, gdy sprawa przegrana!”

Eskalacja zaangażowania
ang. escalation of commitment

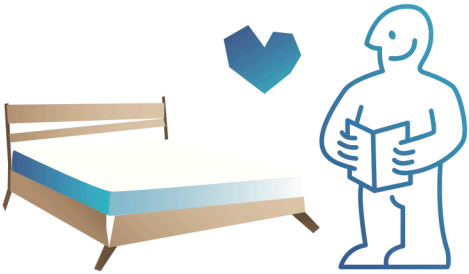
Mamy skłonność do kontynuowania z rosnącym zaangażowaniem tego, co zaczęliśmy, nawet jeśli nasza aktywność przynosi coraz gorsze rezultaty. W ten sposób próbujemy unikać kwestionowania swoich poprzednich decyzji i działań.

Klucz

Utopiłem raz klucz w rozlewisku,
Ale inny znalazłem na rżysku.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Straty ból większy niż radość zysku!”

Niechęć do straty
ang. loss aversion

Mamy skłonność do takiego kierowania swoim postępowaniem, żeby raczej nie tracić, niż zyskiwać.



Łóżko z Ikei

Raz pasuje, raz nie – się wygięło.
Piękne jest, choć już składam je eon.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Twórca zawsze uwielbia swe dzieło!”

Efekt IKEA
ang. IKEA effect

Mamy skłonność do przeceniania wartości przedmiotów, które sami zmontowaliśmy lub skonstruowaliśmy.

Własnogłownie

Co przeczytam, chce pójść w zapomnienie,
Bo mnie męczy tematów drążenie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Wiedza musi zapuścić korzenie!”

Efekt generowania
ang. generation effect

Mamy skłonność do lepszego zapamiętywania tych informacji, które sami przetrawiliśmy w naszych umysłach, niż tych, które tylko przeczytaliśmy.

Bez prądu

Nie mam prądu, więc mnie nie porazi,
A obiady gotuję na gazie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Gaz nie razi, lecz może wysadzić!”

Efekt zerowego ryzyka
ang. zero-risk bias

Mamy skłonność do przedkładania rozwiązań polegających na całkowitym wyeliminowaniu jednego z zagrożeń ponad lepsze rozwiązania, dla których suma prawdopodobieństw wystąpienia zagrożeń jest mniejsza.

Król parkietu

Akcje trzymam, to jeden z sekretów,
Chociaż bessa nie traci impetu.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Nie zostaniesz ty królem parkietu!”

Efekt dyspozycji
ang. disposition effect

Mamy skłonność do przedwczesnej sprzedaży tych walorów, których cena rośnie, i zbyt długiego przetrzymywania tych, których cena spada.

Słowo po słowie

Mylneryki gdy piszę z pokorą,
Każde słowo radością jest sporą.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Każdy lubi włos dzielić na czworo!”

Skłonność do etapowania
ang. unit bias

Mamy skłonność do odczuwania zadowolenia po ukończeniu każdego zdefiniowanego etapu pracy bez względu na jego wielkość.

Bez nawigacji

Chyba dobrze skręciłem w Sieniawie,
Teraz w prawo tuż przed Jarosławiem.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Kiedy «chybasz», jest zawsze «ciekawie»!”

Efekt pseudopewności
ang. pseudocertainty effect

Mamy skłonność do łudzenia się, że posiadane przez nas informacje są pewne. Na przykład dokonując kolejnego wyboru w ramach wieloetapowego procesu decyzyjnego, lekceważymy niepewność wyniku poprzedniego kroku.

Toyota

My Toyota is really fantastic!
A sąsiada? Fatalny ma plastik!
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Własny schab zawsze jest mniej żylasty!”

Efekt posiadania
ang. endowment effect

Mamy skłonność do wyższego oceniania tego, co posiadamy, niż takich samych przedmiotów, które nie są naszą własnością.

Płaska Ziemia

Patrzę tu, patrzę tam, patrzę wszędzie,
Ziemia kulą nie była, nie będzie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Robisz wiele, by być w mylnym błędzie!”

Efekt odwrotnego skutku
ang. backfire effect

Mamy skłonność do wzmacniania swoich przekonań po odrzuceniu argumentu, który im przeczy, niezależnie od tego, czy mieliśmy obiektywne podstawy do jego odrzucenia.

Biała flaga

Nad mą głową, pomimo mych racji,
Biała flaga – znak kapitulacji.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Światem rządzi wciąż duch biurokracji!”

Uzasadnienie systemowe
ang. system justification

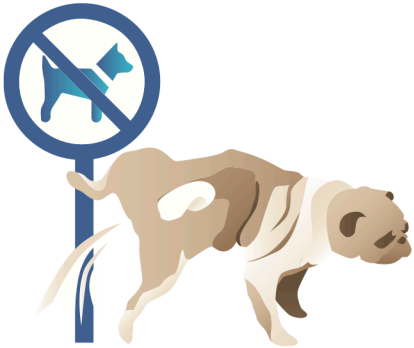
Mamy skłonność do zaspokajania swoich potrzeb i aspiracji przez wspieranie status quo, które sankcjonują panujące normy społeczne, ekonomiczne i polityczne.

Rekrut

Nie wytrzymam i zdzielę palanta –
Wrzeszczącego nade mną sierżanta.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Każdy ma w sobie coś z rebelianta!”

Reaktancja
ang. reactance

Mamy skłonność do nieposłuszeństwa, kiedy uważamy, że nasza wolność jest zagrożona.

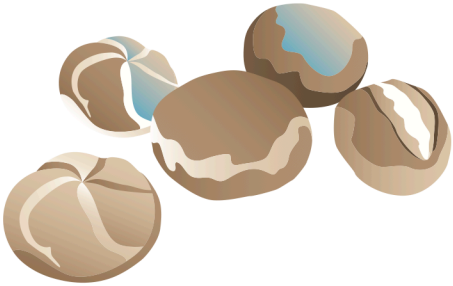


Stek

Mama: „Krzyś pewnie nie zje dziś steku”.
A ja zjem jej na złość i bez beku.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Najrozkoszniej jest robić na przekór!”

Odwrócona psychologia
ang. reverse psychology

Mamy skłonność do emocjonalnego reagowania na perswazję i wybierania opcji, które są przeciwne do proponowanych. Ta nasza chęć do robienia na przekór czyni nas podatnymi na manipulacje.

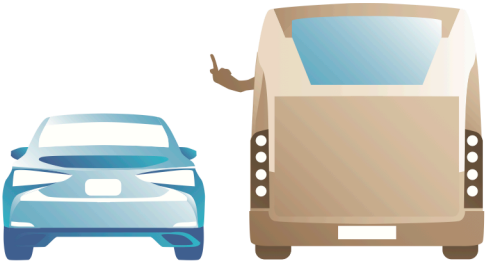


Bułki

Obok bułek świeżutkich w sklepiku
Leżą czerstwe bez zmiany w cenniku.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Zawsze ktoś chce cię zbić z pantałyku!”

Efekt wabika
ang. decoy effect

Mamy skłonność do zmiany naszych preferencji, kiedy wybór pomiędzy dwiema opcjami zostaje zaburzony przez dodanie trzeciej, specjalnie spreparowanej.



Lexusy

Wściekły patrzę zza szyb autobusu,
Jak mnie mija korowód lexusów.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Nikt nie lubi skubanych prymusów!”

Skłonność do porównywania się z innymi
ang. social comparison bias

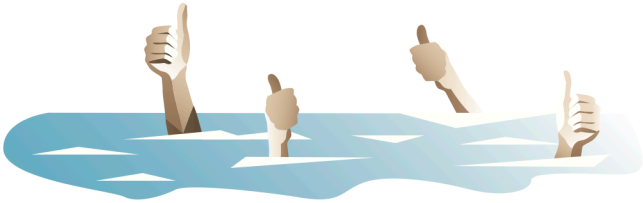
Mamy skłonność do porównywania się z ludźmi, którzy wydają nam się lepsi od nas, oraz do wzbudzania w sobie niechęci do nich.

Zmiana

Nie ma jej, nie szczebiocze od rana,
Dba o szczęście innego już pana.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Czasem zmiana też jest pożądana!”

Efekt status quo
ang. status quo bias

Mamy skłonność do przedkładania istniejącego stanu rzeczy ponad jakąkolwiek zmianę.



Szalupa

Wody więcej i więcej w szalupie,
My siedzimy, słuchając, jak chlupie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Raźno w kupie, choć często jest głupiej!”

Paradoks Abilene
ang. Abilene paradox

Mamy skłonność do grupowego podejmowania decyzji, które są sprzeczne z preferencjami większości członków grupy.

Młotkowy

Każdy rzeczy mych stan problemowy
Jest jak gwóźdź, a ja młotek mam nowy.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Tylko gwoździe ma w głowie młotkowy!”

Prawo narzędzia
ang. law of the instrument

Mamy skłonność do używania jednego, dobrze nam znanego narzędzia do rozwiązywania wszystkich stających przed nami problemów.

Remont

Układ ścian zmieniać mnie podkusiło
I domostwo mi się zawaliło.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Przed zburzeniem sprawdź, czemu służyło!”

Płot Chestertona
ang. Chesterton's fence

Mamy skłonność do burzenia istniejącego stanu rzeczy bez próby zrozumienia, czemu służyły przyjęte wcześniej rozwiązania.

Racja czy kolacja?

Prezes bredzi, a ja kawę piję.
Nie wychylam się – może przeżyję.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Oportunizm cię kiedyś zabije!”

Problem „grubej ryby”
ang. HIPPO problem

Mamy skłonność do powstrzymywania się od zabierania głosu, kiedy „gruba ryba” (czyli najwyżej opłacana osoba na sali) wygłasza opinie, które uważamy za błędne.

Asekurant

Zamiast walczyć o rękę królewny
Łowię pośród znajomych i krewnych.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Pewny zysk czasem też jest niepewny!”

Paradoks Ellsberga
ang. ambiguity effect / Ellsberg paradox

Mamy skłonność do przedkładania tych opcji, dla których prawdopodobieństwo sukcesu jest znane, ponad te, dla których jest ono nieokreślone.

Buty

Kiedy całe dossier skompletuję,
To dam znać, czy te buty kupuję.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Wiedzieć więcej już nie potrzebujesz!”

Efekt niepotrzebnych informacji
ang. information bias

Mamy skłonność do szukania kolejnych informacji nawet wtedy, kiedy żadna dodatkowa wiedza nie jest już nam potrzebna do podjęcia decyzji.

Argumenty

„Chodź dziś do mnie, nie dowie się żona” –
Tak mnie kusi i drży podniecona.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Bez problemu chcącego przekona!”

Efekt przekonań
ang. belief bias

Mamy skłonność do akceptowania wątpliwych argumentów, jeśli prowadzą one do wniosków, które nam się podobają.

Barbara

Gdy Barbara się wyrżnie na lodzie,
To choinka zamoczy się w wodzie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Żaden rym nie wie nic o pogodzie!”

Efekt rymowanego uzasadnienia
ang. rhyme as reason effect

Mamy skłonność do oceniania powiedzeń rymowanych jako trafniejszych i prawdziwszych od tych, które zostały napisane prozą.

Mieszkanie

Tutaj szafa, a łóżko tam stanie,
Albo nie, trochę dalej, przy ścianie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Najpierw sprawdź, czy cię stać na mieszkanie!”

Prawo trywialności
ang. law of triviality

Mamy skłonność do poświęcania nieproporcjonalnie dużej uwagi wybranym sprawom, które w porównaniu z innymi są nieistotne.

Latający Holender

Zamiast sprawdzać kurs statku busolą
Rum pijemy, śpiewamy wesoło.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Machasz sterem i kręcisz się wkoło!”

Efekt Delmore'a
ang. Delmore effect

Mamy skłonność do unikania wyznaczania sobie celów w obszarach, które uważamy za najważniejsze, i marnowania czasu na rzeczy, które są mniej istotne.

Bogaty i piękny

Być bogatym i pięknym – śnię o tym.
Apollińskie mieć ciało, klejnoty.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Albo-albo, nie naraz, mój złoty!”

Błąd koniunkcji
ang. conjunction fallacy

Mamy skłonność do myślenia, że prawdopodobieństwo jednoczesnego zajścia dwóch niezależnych zdarzeń losowych, przedstawionych nam tak, jakby zachodził między nimi związek, jest większe od prawdopodobieństwa zajścia dowolnego z nich niezależnie od drugiego.

Wielki wybuch

Wolę boskie stworzenie wszechświata
Od wybuchu, co nicość rozpłatał.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Wybierz sam: prosty tekst czy errata!”

Złudzenie brzytwy Ockhama
ang. Occam's razor fallacy

Mamy skłonność do uważania prostszych wytłumaczeń za lepsze tylko dlatego, że są prostsze.

Słupki w ogródku

Postawiłem raz słupek przy słupku.
Coś nie tak! Chodzę zły po ogródku.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Najpierw zmierz zamiast wściekać się, głupku!”

Efekt „mniej znaczy więcej”
ang. less-is-better effect

Mamy skłonność do oceniania obiektu nie na podstawie jego rzeczywistej wartości, ale na podstawie jego względnej pozycji w danej kategorii.

Słowa

Słowa myśli kształtują prawicy,
Feministek, dewotek, lewicy.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Gadaj z sensem i nie po próżnicy!”

Relatywizm językowy
ang. linguistic relativity

Mamy skłonność do myślenia w granicach wyznaczonych przez język, jakim się posługujemy.

Zbyt mało pamięci

Zbyt mało pamięci

Schab, kiełbasa, przyprawa do sosu,
Trochę piwa – tak dla ośmiu osób,
Masło, jajka i szpinak,
Na kanapki wędlina,
Zapamiętać wszystkiego nie sposób.

Zbyt mało pamięci
ang. not enough memory

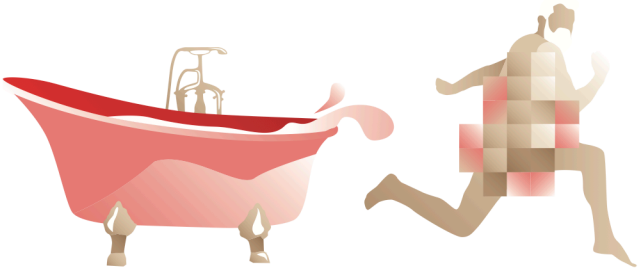
Nie jesteśmy w stanie zapamiętać wszystkich szczegółów tego, czego doświadczamy. Musimy odrzucać, generalizować, tworzyć opowieści i doszukiwać się prawidłowości, żeby zapamiętać najbardziej użyteczny (choć niekoniecznie dokładny) obraz rzeczywistości.

On czy nie on?

„Ach, pamiętam, to ty żeś wysmażył!
Nie zaprzeczaj, boś piwa nawarzył!”
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Wiesz, że dzwoni, lecz gdzie, nie kojarzysz!”

Niewłaściwe przypisanie wspomnień
ang. misattribution of memory

Mamy skłonność do błędnego określania źródła informacji, mimo że jej treść dobrze pamiętamy.



Eureka!

Znowu woda z mej wanny ucieka,
Wyskakuję i krzyczę: „Eureka!”
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Archimedes udaje znów Greka!”

Kryptomnezja
ang. cryptomnesia

Mamy skłonność do wiary, że zapomniana informacja, która nagle powraca, jest naszą nową, oryginalną myślą lub ideą.

Telefony

Dzyń, dzyń. „Słucham?” W słuchawce głos miły:
„Królem ludy cię wsze uczyniły”.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Telefony w twej głowie dzwoniły!”

Fałszywe wspomnienia
ang. false memory

Mamy skłonność do „przypominania sobie” czegoś, co nigdy się nie wydarzyło albo miało zupełnie inny przebieg, niż nam się wydaje.

Powstańcy

O powstańców wciąż mówią mi męstwie,
Że ich bój był moralnym zwycięstwem.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Klęska zawsze jest klęską – przekleństwem!”

Podatność na sugestię
ang. suggestibility

Mamy skłonność do wypełniania luk w naszych wspomnieniach albo nawet ich zniekształcania na podstawie informacji, które wielokrotnie słyszymy od innych.

Student

Jutro „kolos”, więc chyba już po mnie...
Zet, zet, zet: zakuć, zdać i zapomnieć.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Dzień po dniu uczyć się jest rozsądniej!”

Efekt odstępu
ang. spacing effect

Mamy skłonność do skuteczniejszego – na dłuższą metę – uczenia się podczas wielu sesji rozłożonych w czasie niż podczas jednego długiego posiedzenia.

Cygan

Powiesilim Cygana o świcie,
Choć to kowal podkowy kradł skrycie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Przez was Cygan okropne miał życie!”

Ukryty stereotyp
ang. implicit stereotype

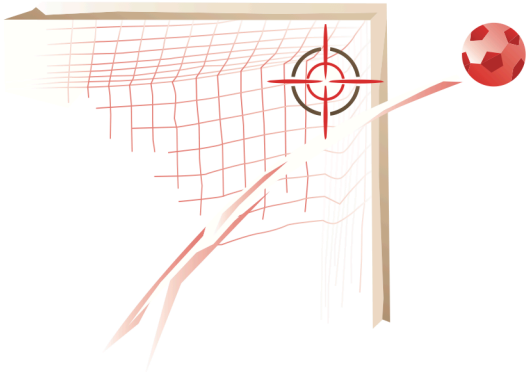
Mamy skłonność do podświadomego przypisywania określonych cech charakteru członkom pewnych grup społecznych.

Czarne ręce

„Hej, Murzynku, co czarne masz ręce,
Pewnie brudne, nie tykaj mnie więcej!”
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Białas sam dawno nie był w łazience!”

Uprzedzenie
ang. prejudice

Mamy skłonność do negatywnych uczuć w stosunku do członków wybranych grup społecznych.

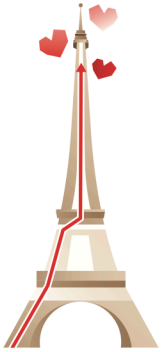


Gol!

Choć mój idol zbyt często pudłuje,
Jego gole wciąż widzę i czuję.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Zwycięstw smak dłużej w głowie buzuje!”

Efekt słabnącego afektu
ang. fading affect bias

Mamy skłonność do szybszego zapominania informacji związanych z negatywnymi emocjami niż informacji kojarzących się nam pozytywnie.

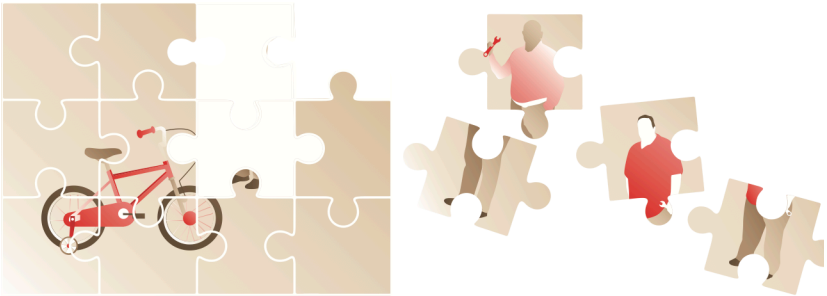


Randka

Najpierw spacer i ciał naszych płomień,
Potem całus, żegnają się dłonie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Najważniejsze są szczyt oraz koniec!”

Zasada szczytu i końca
ang. peak-end rule

Mamy skłonność do oceny tego, co nas spotkało, na podstawie uczuć związanych z momentami szczytowym i końcowym, a nie na podstawie uśrednienia wszystkich wrażeń związanych z przebiegiem danego zdarzenia.



Zdjęcie

Na tym zdjęciu: czy stryj to, czy wujek
Mój czerwony rowerek montuje?
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Swoją pamięć wciąż fotoszopujesz!”

Niwelowanie i wyostrzanie
ang. leveling and sharpening

Mamy skłonność do eliminowania fragmentów naszych wspomnień w celu ich stonowania (niwelowanie) oraz do dodawania pewnych szczegółów w celu wypełnienia luk (wyostrzanie).

Warszawa

„Cały naród Warszawę buduje!”
Na to hasło niejeden dziś pluje.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Ktoś pamięcią twą manipuluje!”

Efekt dezinformacji
ang. misinformation effect

Mamy skłonność do modyfikowania tego, co zapamiętaliśmy, lub tworzenia fałszywych wspomnień, kiedy po pewnym czasie otrzymujemy nowe informacje dotyczące wydarzenia.

Na Berlin!

Coraz bardziej obtarci od gaci
Nacierali na Berlin sołdaci.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Czas po fakcie znaczenie swe traci!”

Ignorowanie czasu trwania
ang. duration neglect

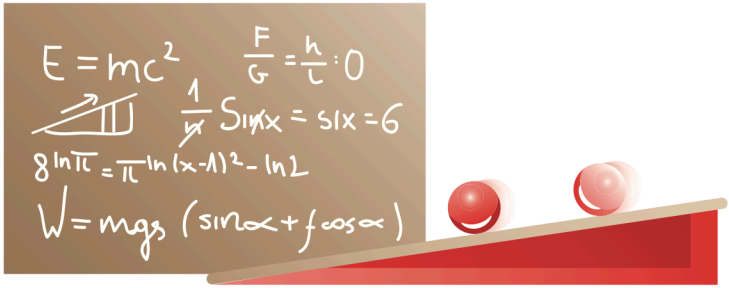
Mamy skłonność do nieuwzględniania czasu trwania nieprzyjemnego doświadczenia, kiedy oceniamy, jak bardzo było bolesne.

Omlet

Cukier mam, mąkę mam, białka spieniam,
Ale proszku mi brak do pieczenia!
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Zawsze spisuj, co masz do kupienia!”

Efekt długości listy
ang. list-length effect

Mamy skłonność do zapamiętywania większej liczby elementów, kiedy długość listy się zwiększa, ale procent zapamiętanych elementów ulega zmniejszeniu.

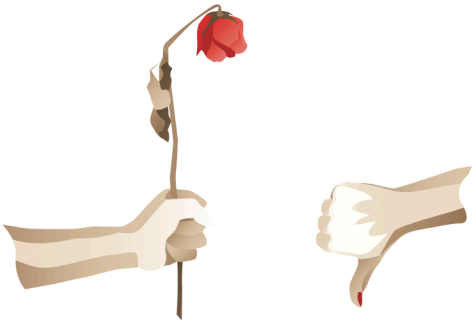


Rozkład sił

Gdybym kulki miał dwie i pochylnię,
Żadnych sił nie rozłożyłbym mylnie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Ucz się mądrzej, a nie tylko pilniej!”

Efekt modalności
ang. modality effect

Mamy skłonność do uczenia się z różną wydajnością w zależności od sposobu prezentacji materiału.



Rocznica

„Czemu chodzisz dziś taka nadęta?
Wszak rocznica to nie żadne święta!”
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Sam wybierasz, co chcesz zapamiętać!”

Blokowanie pamięci
ang. memory inhibition

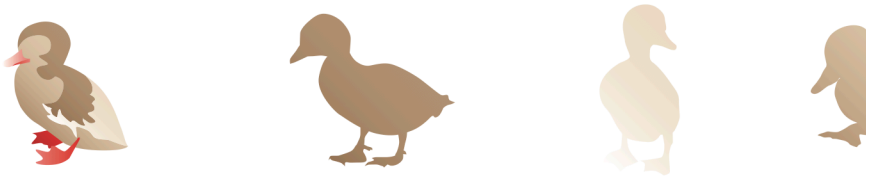
Mamy skłonność do ignorowania tych informacji, które uważamy za nieistotne.

Przy tablicy

Słyszę szept: „...prąd mierzymy w amperach..."
Zamiast pomóc mi, wszystko zaciera.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Marnie jest mieć kiepskiego suflera!"

Efekt częściowej podpowiedzi
ang. part-list cueing effect

Mamy skłonność do przypominania sobie z większą trudnością tych elementów listy, których podpowiedź nie dotyczyła, w porównaniu z sytuacją, kiedy podpowiedzi w ogóle nie otrzymujemy.



Pierwsza

Maszerują kaczuszki wprost do mnie,
Pierwsza brzuszek wypięła nieskromnie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Tę na czele najtrudniej zapomnieć!”

Efekt pierwszeństwa
ang. primacy effect

Mamy skłonność do łatwiejszego przypominania sobie pierwszych elementów na liście.

Ostatnia

Maszerują kaczuszki wprost do mnie,
A ostatnia ma oczka ogromne.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Tę na końcu najtrudniej zapomnieć!”

Efekt niedawności
ang. recency effect

Mamy skłonność do łatwiejszego przypominania sobie ostatnich elementów na liście.

Środkowe

Maszerują kaczuszki wprost do mnie –
Jak je zmieścić w pamięci ułomnej?
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Te środkowe najłatwiej zapomnieć!”

Efekt pozycji w szeregu
ang. serial position effect

Mamy skłonność do łatwiejszego przypominania sobie pierwszych i ostatnich elementów na liście.

Smok z kokardką

Potwór biegnie ulicą w podskokach,
Ma kokardkę na końcu odwłoka.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Co się gapisz? Uważaj na smoka!”

Efekt przyrostka
ang. suffix effect

Mamy skłonność do przypominania sobie z większą trudnością ostatniego elementu listy, jeśli występuje po nim dodatkowa, nieistotna informacja (przyrostek).

Gady i płazy

Nie odróżniam wciąż gadów od płazów,
Choć znam opis każdego okazu.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Milion słów nie zastąpi obrazu!”

Efekt wyższości obrazu
ang. picture superiority effect

Mamy skłonność do lepszego zapamiętywania obrazów niż słów.

Czytelnik

Czytać książkę to spory wysiłek,
Więc pomijam fragmenty zawiłe.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Zapamiętasz, co sam przetrawiłeś!”

Efekt poziomów przetwarzania
ang. levels of processing effect

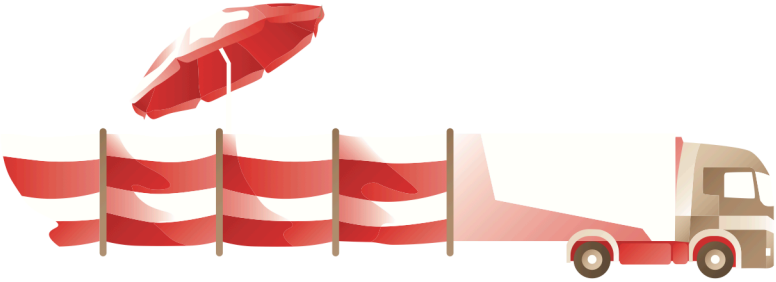
Mamy skłonność do lepszego zapamiętywania tych informacji, które gruntowniej przeanalizowaliśmy.

Bakałarz

Jutro sprawdzian! Okrutny bakałarz
Bez litości chce nas pouwalać.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Podczas testu swą wiedzę utrwalasz!”

Efekt testowania
ang. testing effect

Mamy skłonność do lepszego przyswajania wiedzy, kiedy część czasu poświęcamy na przywoływanie informacji, które wcześniej staraliśmy się zapamiętać.



Autostrada

Zamyśliłem się między tirami.
Mój strwożony pasażer aż zamilkł.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Myśli chodzą swoimi ścieżkami!”

Roztargnienie
ang. absent-mindedness

Mamy skłonność do roztargnienia, które objawia się tym, że kierujemy naszą uwagę na rzeczy w danej chwili nieistotne.

Przed występem

Gdzieś schodziłem, pamiętam piwnicę,
Rozmawiałem z kimś, chyba o Nietzschem.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Możesz wpaść w czarną dziurę przed spiczem!”

Efekt następnego w kolejce
ang. next-in-line effect

Mamy skłonność do ignorowania zdarzeń i informacji, które bezpośrednio poprzedzały nasze wystąpienie publiczne.

Na końcu języka

Jest czerwone i mieszka w słoikach,
Jak pomidor... Już wiem, to papryka!
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Mnóstwo słów masz na końcu języka!”

Zjawisko końca języka
ang. tip of the tongue phenomenon

Mamy skłonność do zapominania brzmienia słów, choć jesteśmy pewni, że je znamy.

G gugiel

Toccata i fuga

Kto napisał toccatę, kto fugę?
Znajdę w sieci i jedno, i drugie.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„Twoją pamięć zabija Pan Gugiel!”

Efekt Google
ang. Google effect

Mamy skłonność do zapominania informacji, ponieważ wiemy, że łatwo je znajdziemy w internecie.

Słodycze

Teraz wiem, że z ciśnieniem tętniczym
Związek ma spożywanie słodyczy.
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„To pamiętasz, co ciebie dotyczy!”

Efekt związku osobistego
ang. self-relevance effect

Mamy skłonność do lepszego zapamiętywania informacji, które w jakiś sposób są z nami związane.

Skąd się wzięły mylneryki?

Króliczku!
Nie wpadnij do wody!
Trzymaj się przystani!
Pan idzie i spogląda ryba,
A pan patrzy na rybę przez wędkę.

Nie, to nie jest mylneryk, ani nawet limeryk. To pierwszy wiersz, który zrodził się w mojej głowie. Nie umiałem jeszcze wtedy pisać – byłem trzyletnim brzdącem siedzącym na pomoście nad jeziorem i powtarzającym w kółko powyższe słowa. Moja Mama – umysł ścisły o poetyckich ciągotach – od razu poznała się na wyszukanej formie tej miniatury i jej wieloznacznej głębi. Chwyciła za długopis i uchroniła od zapomnienia moje pierwsze dzieło.

Ale nie tylko na tym polegał wkład mojej Mamy w powstanie mylneryków. Nie mam wątpliwości, że poetyckie geny, które po Niej odziedziczyłem, do dziś kształtują specyficzną formę tego, co piszę. Układała różne okolicznościowe wierszyki, teksty piosenek i dłuższe utwory poetyckie, jednak na moim postrzeganiu świata szczególne piętno wycisnął jej humorystyczny „słoikowy czteropak":

Rzekł raz słoik do słoika:
„Czemu pan się nie odmyka?"
Słoik na to: „Tak się stało,
Że mi wieczko się zassało!"

Słoik chwalił się zakrętką,
Z korków śmiał się z wielką chętką.
A butelka go strofuje:
„Pan też kiedyś wykorkuje!"

Słoik chełpił się niezwykle
Swą słodyczą – a w nim pikle.
Tak to zdarza się niestety,
Gdy ktoś nie zna etykiety!

Słoik jest wprost wniebowzięty,
Bo buszują w nim fermenty.
W niebo wzięty się poczuje,
Gdy znienacka eksploduje!

To zapewne pod wpływem „słoików", będąc już dorosłym twórcą, napisałem takie wierszyki jak poniższy erotyk, wyróżniony w 1993 roku przez jury walentynkowego konkursu „Gazety Wyborczej":

Kociu! Moja miłość płonie
Jak benzyna na betonie,
Więc po straż nie próbuj dzwonić
Lub z gaśnicą za mną gonić!

Albo ten przewrotny wierszyk nagrodzony kiedyś okrzykami zachwytu przez moje współpracowniczki:

Stukam palcem w klawiaturę,
Bo mam myśli dziś ponure.
Stukam palcem w swoje czoło,
Bo dziś nie jest mi wesoło.
Już nie cieszy mnie nic wcale
I w dodatku boli palec.

Wspólną cechą „słoików" mojej Mamy, powyższych wierszyków i mylneryków zawartych w tej książce jest ich schemat narracyjny. Przedstawiają pewną sytuację, która po chwili zostaje przewrotnie spuentowana.

Taka lapidarna forma wypowiedzi wydała mi się idealna do przedstawiania ułomności ludzkiego umysłu, które sprawiają, że zachowujemy się irracjonalnie. Ulegamy wielu skłonnościom i złudzeniom poznawczym, w wyniku czego nasze decyzje są dalekie od doskonałości. Ten bardzo obszerny temat poruszyłem już w wydanej w 2015 roku książce *Teraz! Jak już dziś zmienić jutro?*. Eksperymenty dotyczące dziwnych zachowań człowieka od wielu lat prowadzą wybitni naukowcy, z Danielem Kahnemanem i Richardem H. Thalerem (laureatami Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii) na czele. Wikipedia zawiera blisko dwieście wzajemnie powiązanych haseł opisujących ludzkie błędy, skłonności i złudzenia.

Buster Benson, amerykański przedsiębiorca i myśliciel, miał dość tego chaosu i w 2016 roku opublikował artykuł pod tytułem *Cognitive bias cheat sheet. Because thinking is hard*, w którym podjął próbę usystematyzowania całego zagadnienia. Zidentyfikował cztery podstawowe problemy, z którymi musi sobie radzić nasz umysł: „zbyt wiele danych", „zbyt mało sensu", „zbyt mało czasu" i „zbyt mało pamięci". Następnie do problemów tych przyporządkował wszystkie opisane przez naukowców błędy, skłonności i złudzenia poznawcze.

Nie jest to klasyfikacja idealna, ponieważ proces naszego myślenia jest zbyt skomplikowany, żeby dało się go sprowadzić do czterech szufladek. Ale… lepszy rydz niż nic. Postanowiłem posłużyć się tym podziałem i zgrupować mylneryki w czterech częściach książki. W tym miejscu chciałbym podziękować Busterowi

Bensonowi za wyrażenie zgody na wykorzystanie wyników jego pracy w mojej twórczości.

Początkowo zamierzałem zobrazować poszczególne błędy, skłonności i złudzenia poznawcze wierszykami podobnymi do „słoików". Takie dziecinne rymowanki „same mi się piszą", więc praca poszłaby błyskawicznie. Uznałem jednak, że temat jest na tyle doniosły, iż należy podnieść sobie poprzeczkę. Postanowiłem zapuścić się w nieznaną mi dotychczas, tajemniczą krainę limeryków.

Klasyczny limeryk podlega w swojej polskiej odmianie dość sztywnym regułom zarówno w zakresie formy, jak i treści. Składa się zawsze z pięciu wersów, z których pierwszy, drugi i piąty są dłuższe (zawierają po trzy stopy rytmiczne) i rymują się ze sobą. Wersy trzeci i czwarty są krótsze o jedną stopę rytmiczną i też się ze sobą rymują. Lubię takie ograniczenia, ponieważ zmuszają mnie do rozwiązywania prawdziwych łamigłówek słownych, polegających na wpisywaniu w określony schemat tego, co „poeta miał na myśli".

Kanoniczny wzorzec narracyjny polskiego limeryku nakazuje w pierwszym wersie wprowadzić głównego bohatera i miejsce akcji – zwykle jest to nazwa miejscowości, która kończy ten wers. Drugi zapowiada dramat lub konflikt z inną postacią. W trzecim i czwartym mamy do czynienia z kulminacją, która w piątym znajduje nieoczekiwane, często absurdalne rozwiązanie. Oto reprezentatywny przykład polskiego limeryku autorstwa Antoniego Marianowicza (tomik *Uśmiech bez kota*) zaczerpnięty z witryny limeryki.pl:

① Raz pewnej niewieście z Bilbao (*bohaterka i miejsce akcji*)
② rozbijać atomy się chciało. (*zapowiedź dramatu*)
③ Rozbiła ze szczętem (*kulminacja*)
④ naczynia i sprzęty,
⑤ lecz atom z tych prób wyszedł cało. (*absurdalny finał*)

Przystępując do pracy nad mylnerykami, chciałem zachować zarówno wymogi formalne, jak i treściowe limerycznego gatunku. Nie będę ukrywał, że zmaganie się z rymami i rytmami sprawiało mi dużą satysfakcję. Uwielbiam malowanie słowami precyzyjnych wzorów, a jeszcze bardziej lubię usuwanie tego, co zbędne i tylko zaburza piękną zwięzłość kompozycji. Poddałem się jednak po pierwszych próbach stworzenia anegdot z życia jakichś fikcyjnych bohaterów. W limeryku po prostu brakuje miejsca, żeby taką opowiastkę zgrabnie naszkicować, a potem okrasić precyzyjnym wyjaśnieniem przedstawionej ułomności ludzkiego umysłu. A przecież chodziło mi nie tylko o efekt artystyczny, ale przede wszystkim o walor edukacyjny mojej książki. Nie mogłem sobie pozwolić na rozmywanie wiedzy rozbudowaną narracją.

W związku z tym postanowiłem pozostawić limeryczny układ rymów i właściwy tej formie rytm, natomiast zdefiniować na nowo wzorzec treściowy utworów. W pierwszych dwóch wersach mylneryku jego bohater przedstawia pewną sytuację, swoje zachowanie albo swój sposób myślenia. Następnie dość niespodziewanie przychodzi mu do głowy, że być może uległ jakiejś skłonności lub złudzeniu poznawczemu. Kontynuuje więc swój monolog,

mrucząc pod nosem stały dwuwiersz autorstwa mojej córki (dziękuję Ci, Aniu, za pomoc!):

③ Racjonalny zaś człowiek
④ Taką prawdę ci powie:

W ostatnim wersie utworu pojawia się sentencja puentująca rozmyślania bohatera. Czasem jest to komentarz natury ogólnej, innym razem wyjaśnienie, dlaczego błędne postrzeganie rzeczywistości mogło w tym przypadku prowadzić w maliny.

Oto przykład mylneryku perfekcyjnie odpowiadającego powyższej definicji:

O sukcesach czempionów wciąż słyszę.
Mówią: „Wygrasz, gdy znajdziesz swą niszę".
Racjonalny zaś człowiek
Taką prawdę ci powie:
„O pechowcach nikt książek nie pisze!"

Kiedy już miałem pomysł, w jakie ramy ująć treść książki, doszedłem do wniosku, że edukacyjną moc oddziaływania mojej publikacji zdecydowanie spotęguje okraszenie każdego mylneryku ilustracją. „Jeden obraz wart więcej niż tysiąc słów" – twierdzili chińscy mędrcy i jak zwykle mieli rację.

A skąd wzięło się określenie „mylneryki”?

Cóż, jakże inaczej mogłyby się nazywać limeryki o… mylnym myśleniu? Wybór był oczywisty: „mylne limeryki”, czyli w skrócie „**mylneryki**”!

W tym miejscu chciałbym podziękować dwóm ludziom, bez których ta książka nigdy by nie powstała. Niezwykle inspirujące rozmowy, które z nimi odbyłem w drugiej połowie 2018 roku, stały się katalizatorami mojego procesu twórczego.

Pierwszym dobrym duchem mylnerycznego przedsięwzięcia był Jacek Santorski, psycholog, doradca przedsiębiorców, autor wielu poczytnych książek, współwłaściciel Grupy Firm Doradczych Values i współtwórca Akademii Psychologii Przywództwa w Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej. Naszych kilka krótkich rozmów o błędach, skłonnościach i złudzeniach poznawczych przekonało mnie, że jest to temat, w którym z pewnością nie powiedziano jeszcze ostatniego słowa. Zrozumiałem, że warto tę wiedzę jak najszerzej upowszechniać. Ludzie powinni umieć dostrzegać ułomności swojego własnego rozumowania.

Drugim inspiratorem mylneryków był Michał Szafrański, bloger, autor książek *Finansowy ninja* i *Zaufanie, czyli waluta przyszłości*. Kiedy 24 października 2018 roku spotkaliśmy się podczas konferencji *I love influencer*, Michał Szafrański powiedział o mojej blogowej twórczości: „Twoje wpisy to takie piguły wiedzy – zwięzłe i na temat”.

To dziwne, jak czasami jedno zdanie może zmienić bieg historii. Usłyszawszy je, uświadomiłem sobie to, co tak długo mi umykało:

umiem zwięźle i zrozumiale wyrażać swoje myśli. To jest właśnie ta wyróżniająca mnie supermoc! Dotarło do mnie, że moje zdolności warto wykorzystać do czegoś więcej niż tylko pisania wierszyków wywołujących wesołość w firmowym bufecie albo radość na twarzach jubilatów i solenizantów. Podjąłem wyzwanie i postanowiłem sprawić, żeby moje nowe „piguły wiedzy" stały się jeszcze bardziej pigulaste.

Wyznaczyłem sobie następujący cel: wydać najniezwyklejszą książkę 2019 roku. Książkę, która bawi, uczy i rozwija. Książkę, która nie stoi zakurzona na regale ani nie leży na dnie szuflady, tylko zawsze jest pod ręką i świetnie prezentuje się na stoliku w salonie. Książkę-pokusę, której otworzeniu nikt nie może się oprzeć. Oczami wyobraźni ujrzałem taką scenę:

> *W pokoju siedzą znajomi. Piją kawę albo herbatę. A może piwo? Plotkują o tym i o owym, o wszystkim i o niczym. Nagle ktoś zauważa* **Mylneryki***, zagląda do środka, czyta pięć wersów i się uśmiecha. Potem podnosi wzrok i ze zdumieniem pyta: „A cóż to?". Czyta znowu, tym razem na głos, i rozpoczyna się ciekawa rozmowa...*

Tak właśnie sobie to wyobrażam. Można powiedzieć, że jest to najkrótsza instrukcja obsługi mojej książki. Oczywiście możesz ją przeczytać całą – od deski do deski, od pierwszej strony do ostatniej albo na odwrót. Albo na wyrywki. Chciałbym tylko, żebyś się nie spieszył. Nieprzetrawione mylneryki są bezużyteczne. Napisałem

je po to, żeby Cię sprowokować do myślenia. Do zastanowienia się, kiedy i w jakim stopniu ulegasz skłonnościom i złudzeniom poznawczym. I co wtedy tracisz.

Mam nadzieję, że mi się udało. Że znajdziesz w tym zbiorze co najmniej jedną ciekawą, inspirującą i motywującą do zmian stronę. Mylneryki są jednocześnie podobne do siebie i różne. Rymy dokładne przeplatają się z niedokładnymi, wyszukane z banalnymi, symfoniczne z discopolowymi.

Dziękuję Ci, że mi zaufałeś i kupiłeś tę niezwykłą książkę. 97% naukowców uważa, że się nie zawiedziesz, więc… nie zawiedź się.

Życzę Ci miłej lektury i pogodnego dnia!

Krzysztof Wysocki
Warszawa, 21 marca 2019 roku

Bibliografia

- Benson, B. (2016). *Cognitive bias cheat sheet. Because thinking is hard.* https://betterhumans.coach.me/cognitive-bias-cheat-sheet-55a472476b18
- Benson, B. (2017). *Cognitive bias cheat sheet, simplified. Thinking is hard because of 4 universal conundrums*. https://medium.com/thinking-is-hard/4-conundrums-of-intelligence-2ab78d90740f
- Dobelli, R. (2013). *The Art of Thinking Clearly: Better Thinking, Better Decisions*. London: Sceptre
- Dobelli, R. (2014). *Sztuka jasnego myślenia, czyli 52 błędy poznawcze, które lepiej niech popełniają inni*. Warszawa: MT Biznes
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow.* New York: Farrar, Straus and Giroux
- Kahneman, D. (2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Poznań: Media Rodzina

- Palin, M. (2016). *A Sackful of Limericks*. London: Random House Books
- Polska Strona Limerykowa (2019). http://limeryki.pl
- Rusinek, M. (2014). *Limeryki i inne wariacje*. Warszawa: Agora
- Sjørdal, J. (2016). *How to Write a Limerick*. Works For Me!
- Szymborska, W. (2003). *Rymowanki dla dużych dzieci*. Kraków: Wydawnictwo a5
- Thaler, R.H. (2018). *Zachowania niepoprawne. Tworzenie ekonomii behawioralnej*. Poznań: Media Rodzina
- Twister, M. (2016). *There Was An Old Geezer Called Caesar: A History of the world in 100 limericks*. London: Portico Books
- Twister, M. (2017). *There Once Was A Man With Six Wives: Our Kings and Queens in Limericks*. London: Portico Books
- Wikipedia (2019). *Błąd poznawczy*. https://pl.wikipedia.org/wiki/Błąd_poznawczy
- Wikipedia (2019). *Cognitive bias*. https://en.wikipedia.org/wiki/Cognitive_bias
- Wikipedia (2019). *Lista błędów poznawczych*. https://pl.wikipedia.org/wiki/Lista_błędów_poznawczych
- Wikipedia (2019). *List of cognitive biases*. https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_cognitive_biases
- Wysocki, K. (2015). *Teraz! Jak już dziś zmienić jutro?*. Gliwice: Helion
- Zielonka, P. (2019). *Giełda i psychologia. Behawioralne aspekty inwestowania na rynku papierów wartościowych*. Warszawa: CeDeWu

Indeks błędów poznawczych

Index of Cognitive Biases