Big Ideas for a Better Life- Daniel Kahneman

חשיבה- מהירה ואיטית

בסרטון מדובר/מוסברים שישה עקרונות, שפיתח הפסיכולוג ״דניאל כהנמן״, זוכה פרס נובל לשנת 2002. (הוא הפסיכולוג הראשון שזכה בפרס נובל למדע וגם הישראלי הראשון שזכה בפרס נובל למדעים)

1) system 1: מהיר ״אוטומטי״- מחשבה והחלטה אי רציונליים הנובעת בעיקר מאינסטינקט ואינטואיציה, אך זו הסיבה ששרדנו לאורך ההתפתחות שלנו כבני אדם. רוב ההחלטות שלנו מונעות משיטה זו.

System 2: איטי לוגי- מחשבה והחלטה הנובעות בעיקר ממחשבה מעמיקה ומאומצת.

הבעיה נובעת כשאנו מבלבלים בין השתיים ומשתמשים בהן באופן שגוי, אז מגיעים להטיות וכשלים.

2) anchoring : בעברית עוגן. ברגע שנותנים לנו מספר כלשהו, אותו מבקשים מאתנו לאמוד לאחר מכן, אז המספר שיופיע שם, יהיה הבסיס להחלטה שלנו בניחוש המספר. – האם לדעתכם, העץ הזה גבוה מ15 מטרים או לא?

לבני האדם יש נטייה להסתמך על המידע ונתונים ראשוניים (העוגן) בעת קבלת החלטה.

3) the science of availability: הנטייה לתת לאירוע שהסתברותו לקרות היא שואפת לאפסית לשחק תפקיד משמעותי אצלך בראש רק כיוון שאפשרות זו היא ״זמינה״ לך. הדוגמא של מטוס שיכול להתרסק. מה הסבירות שזה יקרה? אפסית, אבל בכל זאת יש חרדות רבות לאנשים רבים ורק בזמן הזמינות של זה באותו רגע.

4) loss aversion: בעברית רתיעה מפני הפסד- ההעדפה המשמעותית של אנשים להתעלם מהפסדים כל עוד הם רואים אופציה לרווח. איך זה בא לידי ביטוי בחיי היום יום? אם נרצה לשכנע אלכוהוליסט להפסיק לצרוך אלכוהול, צריך לשכנע אותו שמה שהוא יפסיד גדול ממה שהוא ירוויח.

5) framing: האופן בו מוצג מידע לקהל היעד (המסגרת=frame) והשפעתו עליו. למשל, אם נבשר לאדם שנכנס לניתוח שיש לו 10% סיכוי למות הוא יחווה את זה אחרת מאשר אם נבשר לו שיש לו 90% לחיות. מבחינה סטטיסטית אין הבדל, אבל מבחינה רגשית אתה תרגיש הרבה פחות טוב במקרה הראשון. – חשוב להשתמש בזה כדי לראות איך אנחנו יכולים להשפיע יותר לטובה על האנשים שסביבנו.

6) sunk cost- עלות ההשקעה כהטעייה - מצב בו נותנים לבחירות/החלטות קודמות בחיים, להשפיע על החלטות נוכחיות ועתידיות, גם אם הן פוגעות בנו. משהו שקנינו בעבר ורק מזיק לנו, לא ייזרק רק כי שילמנו עבורו כסף בעבר.