

Procesele Decizionale (Cogniția Socială – 2)

Cuprins

1

**Schemele și
Euristicele**

2

**Tendința (biasul)
de confirmare**

3

Atribuirea



1



Schemele și Euristicele

Schemele și Euristica

- **Schemele** reprezintă structuri mentale care organizează cunoștințele despre lume, fiind automatizate și ușor accesibile. Ele ne permit să interpretăm și să filtrăm informațiile într-un mod eficient. Spre exemplu, schemele de moment sau de rol ne orientează în anumite situații, stabilind așteptările și ghidându-ne comportamentul (ex: restaurant select).
- **Euristicile** sunt un mecanism de rezolvare a problemelor, intervenind atunci când luăm decizii în situații ambigue. Un exemplu ilustrativ este alegerea cafelei într-o cafenea când cappuccino-ul preferat nu este disponibil. Prin aplicarea euristicii, alegem altă variantă bazată pe caracteristici relevante nouă să zicem precum conținutul de cofeină, având în vedere experiențele anterioare și nevoile prezente.

Diferențe: Schemele, în comparație cu euristica, sunt mai automate și mai puțin predispuse la analiză în profunzime.

De reținut: Schemele sunt esențiale în interpretarea și filtrarea informațiilor, iar tipurile de scheme, cum ar fi cele de moment, de rol, sau legate de persoane, modelează percepțiile și judecățile noastre.



Schemele	Euristica
<p>Descriere: Sunt structuri mentale sau cadre cognitive care organizează și structurează cunoștințele noastre despre lume.</p>	<p>Descriere: Este un mecanism de rezolvare a problemelor care intervine atunci când luăm decizii în situații ambigue sau complexe.</p>
<p>Funcție: Schemele sunt automatizate și ușor accesibile, ajutându-ne să interpretăm și să filtrăm informațiile într-un mod eficient.</p>	<p>Funcție: Euristica simplifică procesul de luare a deciziilor, permitându-ne să facem alegeri rapide și eficiente.</p>
<p>Exemplu: Schemele de moment (cum să ne comportăm în situații obișnuite), scheme de rol (cum ne comportăm în anumite poziții sociale sau profesionale).</p>	<p>Exemplu: Alegerea unei alternative când varianta preferată nu este disponibilă.</p>
<p>Diferențe între Scheme și Euristici</p> <p>Schemele sunt mai automate și mai puțin predispuse la analiză în profunzime. Ele oferă un cadru mental rapid pentru interpretarea informațiilor. Euristica intervine atunci când avem de-a face cu situații noi sau ambigue, ajutându-ne să luăm decizii rapide.</p>	
<p>Schemele sunt esențiale în interpretarea și filtrarea informațiilor din mediu, influențând percepțiile și judecățile noastre.</p>	<p>Euristica ne ajută să navigăm prin situații complexe sau incerte, contribuind la eficiența procesului de luare a deciziilor.</p>

Accesibilitatea schemelor

Accesibilitatea schemelor influențează procesul de judecată socială, determinând cât de ușor o schemă este adusă în minte și folosită în evaluarea situațiilor sociale.



Există mai multe tipuri de scheme cognitive, printre care se numără:

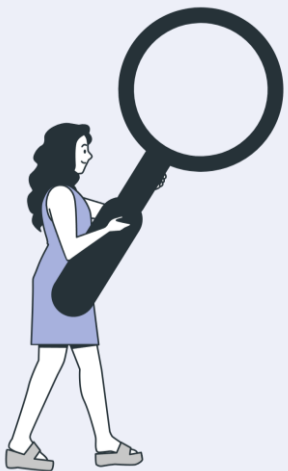
- **schemele de moment** - se referă la așteptările într-o anumită situație,
- **schemele de rol** - asociate cu rolurile așteptate într-un eveniment dat,
- **schemele legate de persoane** - sunt cunoștințe individualizate despre indivizi sau grupuri,
- **schemele personale** - reflectă modul în care ne percepem pe noi înșine, și
- **schemele sociale** - structuri cognitive ce compun norme sociale și modele de comportament în societate.
 - **Stereotipurile**, deși distincte de scheme, sunt legate de acestea și pot influența percepțiile și judecățile, fiind adesea rezistente la schimbare. Schemele sociale, în particular, sunt esențiale pentru înțelegerea comportamentului în contextul grupurilor și societăților mai mari.

Euristici

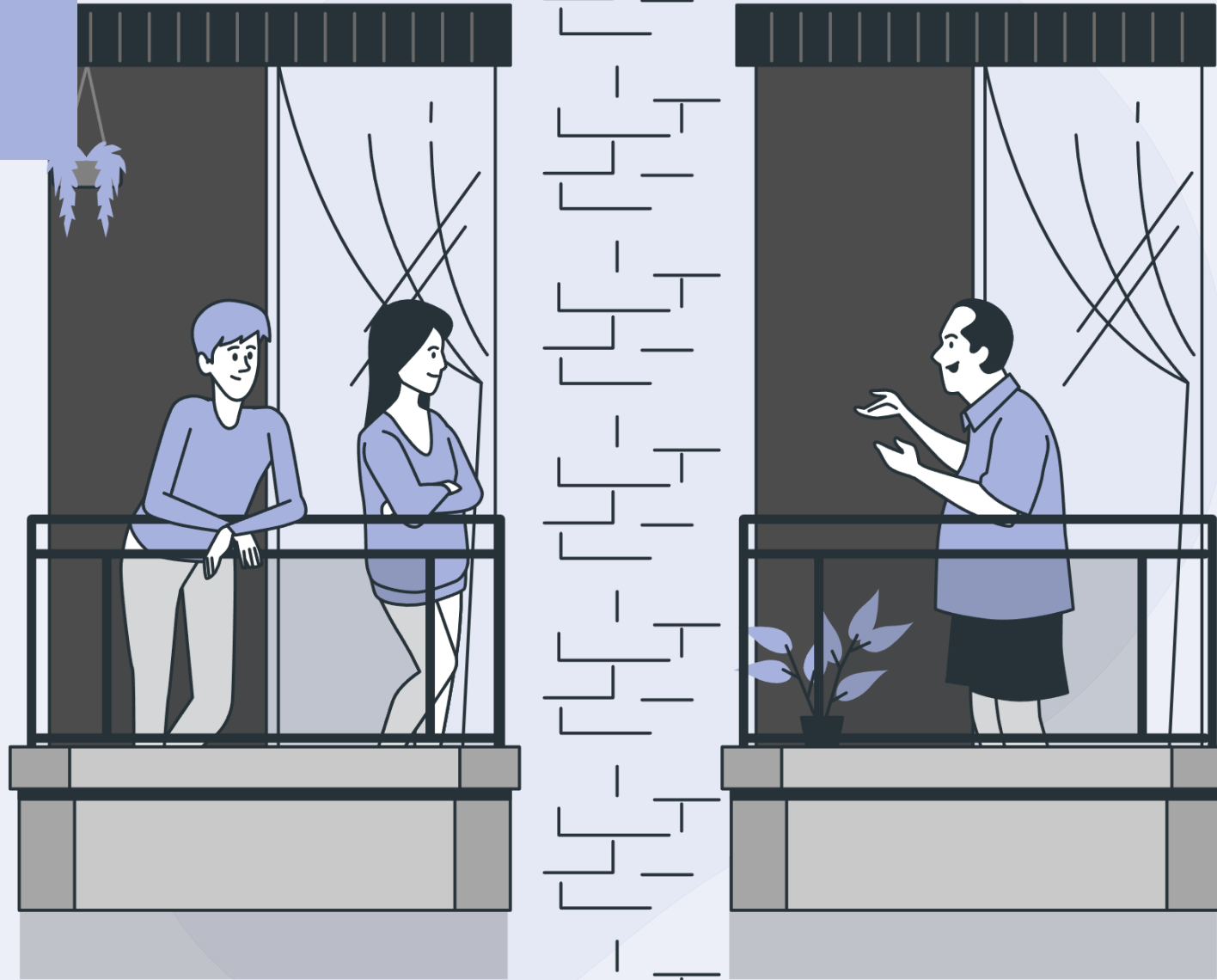
Euristici precum euristica de disponibilitate, reprezentativitate, afectivă și prejudecățile de ancorare sunt esențiale în procesul de luare a deciziilor **rapide și eficiente**. Cu toate acestea, ele pot fi **expuse la greșeli și biasuri (erori)**.

Puteți identifica
posibile erori?

- (1) Euristica de disponibilitate** implică luarea unor decizii în baza a cât de ușor ne amintim un anumit lucru (Cherry, 2022). Un exemplu poate fi decizia de a călători cu mașina în defavoarea avionului pentru că, atunci când ne gândim la călătoria cu avionul, ne vin în minte imagini dintr-un documentar despre dezastre aviatice.
- (2) Euristica reprezentativității** se bazează pe luarea deciziilor în baza unor prototipuri metale, adică în baza a ce considerăm ca fiind reprezentativ pe moment. De exemplu, putem decide că cineva este de încredere deoarece ne aduce aminte de o persoană dragă (Cherry, 2022).
- (3) Euristica afectivă** se aplică în situațiile în care decizia este luată în baza emoțiilor pe care le simțim la momentul respectiv (Cherry, 2022). Un exemplu este atunci când suntem bine dispuși și suntem rugați să completăm un chestionar: este mai probabil să fim de acord cu completarea chestionarului atunci, față de când suntem într-o dispoziție proastă.
- (4) Prejudecățile de ancorare** „implică tendința de a fi prea influențați de prima informație pe care o auzim sau învățăm” (Cherry, 2022). Să zicem că dorim să ne cumpărăm un bilet de avion spre o anumită locație, intrăm pe o pagină specializată, introducem locația și data în care călătorim și selectăm prima opțiune ce ne apare în față fără a ne uita la celelalte opțiuni sau a căuta alte oferte mai bune.



2



**Tendința
(biasul)
de
confirmare**

Confirmation Bias

Tendința (biasul) de confirmare este o tendință cognitivă de a acorda o atenție mai mare sau de a da o valoare mai mare informațiilor ce confirmă sau susțin convingerile și ideile preexistente ale unei persoane.

Cu alte cuvinte, oamenii au tendința de a căuta, interpreta și aminti informațiile într-un mod care confirmă ceea ce ei cred deja, evitând sau minimalizând informațiile care contrazic aceste convingeri.



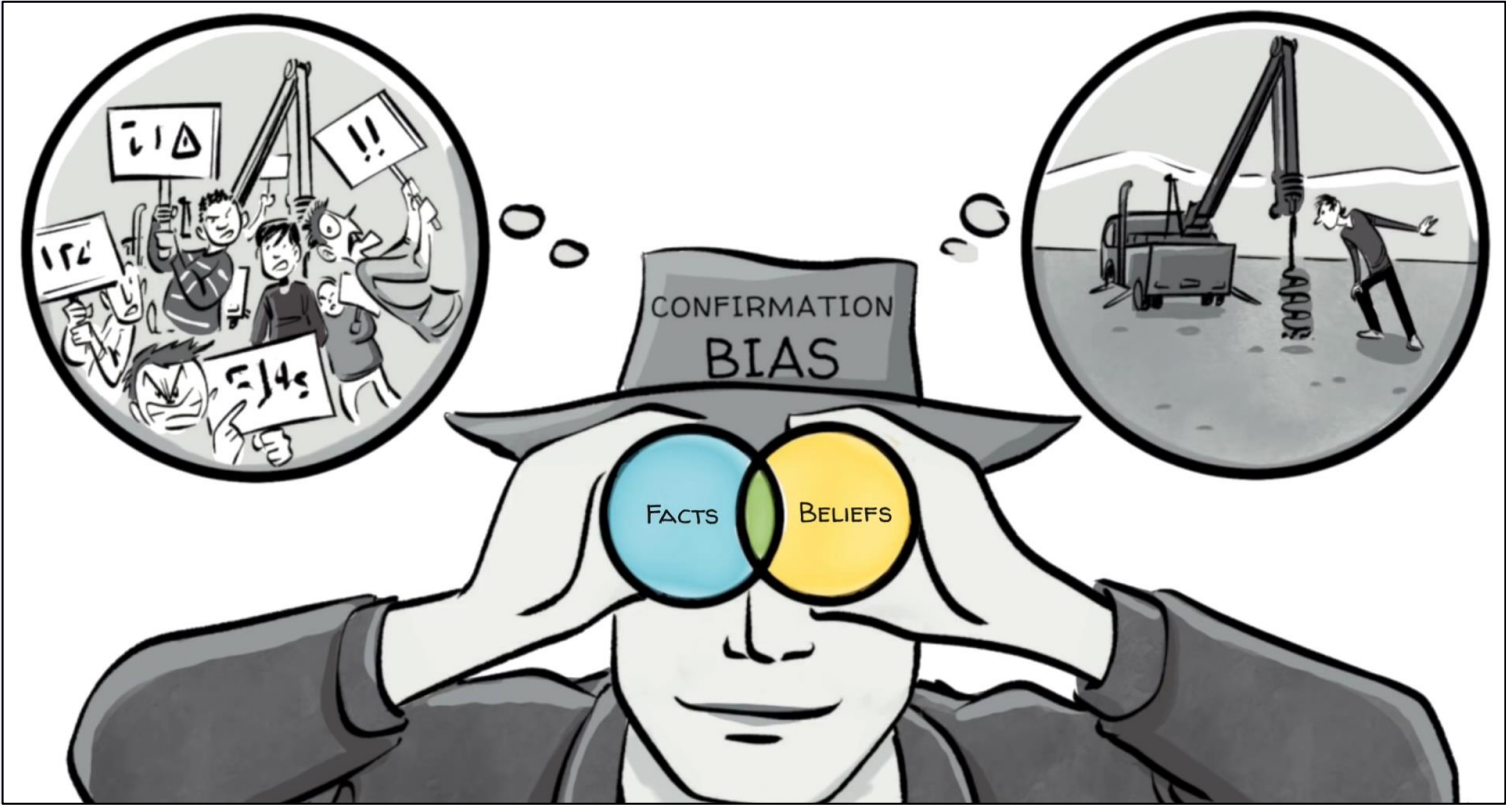
Care este diferența dintre tendința de disponibilitate și tendința de confirmare?

Tendința de disponibilitate (sau euristică de disponibilitate) se referă la tendința pe care oamenii o au de a se baza pe informații mai ușor de reamintit atunci când se confruntă cu o decizie.

Tendința de confirmare (sau confirmation bias) constă în căutarea sau interpretarea selectivă a informațiilor într-un mod care confirmă ideile preconcepute ale unei persoane.

Cu alte cuvinte, euristica de disponibilitate acordă preferință informațiilor ușor de reamintit, în timp ce tendința de confirmare acordă preferință informațiilor ce se aliază cu credințele noastre existente. Chiar dacă sunt diferite, ambele ne determină să ne concentrăm doar pe o parte a informațiilor.

Confirmation Bias



The Confirmation Bias

Confirmation Bias (în practică)



DR. SHERRY NAKHAEIZADEH

Researcher, University College London,
Department of Security and Crime Science

Confirmation Bias
Dr. Sherry Nakhaeizadeh

Confirmation Bias (exemplu)



**Air Transat Flight 236 -
23 August 2001**

3



Atribuirea

Atribuirea I

Atribuirea, în psihologie, reprezintă modul în care evaluăm acțiunile altor oameni și încercăm să deducem cauzele comportamentului lor sau ale evenimentelor interpersonale.

- Este un mecanism similar schemelor și euristicilor, având un rol crucial în menținerea legăturilor sociale.
- Atribuirea implică inferențe cu privire la cauzele comportamentului, fie că sunt atribuite factorilor interni (dispoziționale) sau externi (situaționali).

Gary (2015) subliniază că oamenii fac atribuiri în mod constant, influențați de prejudecățile și procesele mentale. Un exemplu comun este interpretarea comportamentului în funcție de aspectul exterior, cum ar fi hainele purtate de o persoană. Psihologii au dezvoltat teorii pentru a explica acest proces, precum teoria "simțului comun" a lui Heider, care distinge între atribuții externe și interne, și teoria inferenței corespondente a lui Jones, care sugerează că oamenii fac inferențe despre ceilalți când acțiunile par intenționate.



Atribuirea II

Cu toate acestea, **atribuirea nu este lipsită de probleme, fiind susceptibilă la erori.** Printre aceste erori se numără atribuirea de **cauzalitate excesivă, falsa unicitate, efectul fundamental al atribuirii și eroarea fundamentală de atribuire.** Acestea reflectă tendința de a interpreta comportamentul altora într-un mod sesizabil, iar aceste interpretări pot avea consecințe semnificative, mai ales în domenii în care interpretările greșite pot duce la consecințe negative.

Bias-ul actor-observator și prejudecata de autoservire sunt alte aspecte ale atribuirii care evidențiază tendințele umane de a explica propriul comportament prin factori situaționali și comportamentul altora prin trăsăturile personale. Aceste fenomene pot influența percepția noastră asupra responsabilității și pot contribui la formarea și menținerea prejudecăților.

Există două tipuri principale de atribuții:

Atribuția internă (dispozițională):

Atribuirea cauzei unui comportament sau eveniment la caracteristicile interne ale individului, cum ar fi personalitatea, abilitățile sau trăsăturile lor. De exemplu, explicarea succesului cuiva prin faptul că este talentat sau harnic.

Atribuția externă (situațională):

Atribuirea cauzei unui comportament sau eveniment la factori externi, cum ar fi situația sau mediul. De exemplu, explicarea succesului cuiva indicând o situație favorabilă sau noroc.

Eroare fundamentală de atribuire (Fundamental Attribution Error)



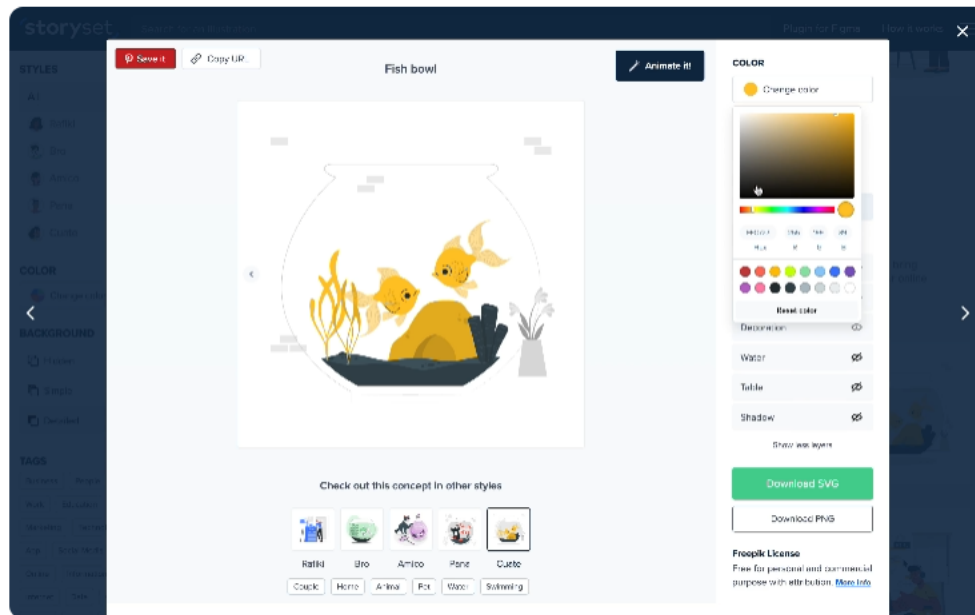
**Fundamental Attribution Error
Concepts Unwrapped**

storyset, by Freepik

Ilustrațiile sunt realizate cu ajutorul sau preluate de pe pagina **storyset.com**



Customize



1. Choose the concept that best suits your project.
2. Select one of the available illustration styles: Rafiki, Bro, Amico or Pana.
3. Edit the color, hide the layers that you don't need and, depending on the chosen style, pick a simple background, a detailed one or remove it altogether.
4. When you're done, download it as an SVG or PNG image.
5. Would you like to animate the illustration? Press "Animate it" and have some fun!
6. Export the animation as an HTML, GIF or MP4 video formats.