

## 2. VĚDOMÍ, VNÍMÁNÍ A MYŠLENÍ.

### VĚDOMÍ

V češtině má **pojem vědomí dvě významové roviny**:

1. **Vědomí** jako stav mysli, jehož **protikladem je bezvědomí**, a který má různé stupně (od bdělé pozornosti po kóma).
2. **Vědomí** jako **rozpoznávání skutečných důvodů vlastních pocitů, představ, myšlenek, způsobů jednání**, jehož **protikladem je nevědomí** – například člověk, který nevědomě nenávidí druhého, si neuvědomuje skutečnou příčinu své nenávisti.

**Vědomí**, jak je charakterizoval William James, je „**proud**“, v němž se neustále **střídají** určité **psychické obsahy**, obecně **vztah k přítomnosti** (vnímání, přemýšlení), **k minulosti** (vzpomínky, představy) a **budoucnosti** (plánování) – **Virginia Woolf** (Paní Dallowayová, K majáku atd.).

Za normálních okolností lze rozlišit různé **stavy vědomí**. Děje se tak na základě několika důležitých znaků: **míry bdělosti** (*vigilance*) spojené s **jasností** (*luciditou*) vědomí, dále úrovní **pozornosti**, schopnosti **přijímat podněty** a uvědomovat si je, míry **orientovanosti**, a schopnosti na ně **reagovat**.

#### Přirozené stavy vědomí:

- a) **Bdělé vědomí** lze charakterizovat **dobrou orientovaností** tj. **uvědomování si sebe sama i okolního dění, a připraveností reagovat**. Při bdělém vědomí probíhá celá řada **duševních pochodů** a člověk **vykonává různé činnosti**.
- b) **Ospalost** je typická **slabou pozorností a omezenou orientovaností**, snižená je i připravenost reagovat. Takto může reagovat například velmi unavený člověk.
- c) **Spánek** je stav s **výrazným omezením orientovanosti**. Minimalizována je i schopnost **reagovat**. Nejde o bezvědomí, ale o přepojení na jinou funkční úroveň, charakteristickou změnou vědomí a **snížením veškeré aktivity**. V období spánku se mohou objevit **sny**. Sen je výsledkem **zpracování určitých informací a prožitků**, jejich přeměny a spojování (například spojení vzpomínek, které spolu ve skutečnosti vůbec nesouvisely). Může být spojen i s aktuálními **tělesnými pocity** a podněty vycházejícími z prostředí. **Sny** mohou být prožívány jako skutečnost, mají pro člověka **reálný význam**.

Kognitivní psychologové zkoumají **funkce vědomí z hlediska procesů zpracování informací**. Účast vědomí je nezbytná při **osvojování nových vědomostí a dovedností**. Vědomí se také podílí na **vyhledávání informací v dlouhodobé paměti** a probíhají v něm některé **myšlenkové operace**, například srovnávání a rozlišování.

Vědomí je dále **nositelem osobní identity** a **disponuje řečovými prostředky**. Významnou roli v mentálním životě hraje **vnitřní řeč**, která umožňuje psychické dění **vnitřně slovně komentovat** a podle mínění řady autorů je také nástrojem **myšlení**. Je možné, že právě **schopnost verbálně popisovat** subjektivní **mentální stavy** hraje **klíčovou roli při jejich uvědomování**. Vědomí se také podílí na **komunikaci s druhými lidmi** a na **vytváření interpersonálních vztahů**.

## KOGNITIVNÍ FUNKCE

### VNÍMÁNÍ

**Vnímání** lze definovat jako **smyslovými orgány** zprostředkovaný a **v mozku se vytvářející obraz vnějšího i vnitřního prostředí** organismu. Vnímání člověku umožňuje **základní orientaci v prostředí a v dané situaci**. Je založeno na kontaktu s vnímanými podněty a lze jej chápat jako **základní způsob komunikace s okolím**. Člověk přijímá **informace z okolního prostředí i z vlastního organismu**, zpracovává je a reaguje na ně.

Vnímání je složitý systém, v němž je zahrnuta celá řada procesů – **příjem a zpracovávání informací, jejich vnitřní kódování**, tj. poznávání jednoduchých vlastností objektů jako barva nebo velikost, ale i objektů jako celků a vztahů mezi nimi. Vnímané **podněty se pokoušíme uspořádat v celek a dát tomuto celku řád a smysl**. Jen na základě poznávání vlastností okolního prostředí a celé situace, v níž se člověk nachází, může na tuto situaci adekvátně reagovat.

**První fázi vnímání** jsou **senzorická data** poskytovaná jednotlivými **smyslovými orgány**, které se poté analyzují a přetvářejí ve „**vjem**“. Vjem má povahu určité **organizace senzorických dat ve strukturu**, která umožňuje **orientaci v prostředí**, a tak i **kontrolu chování** (např. vyhnout se objektu, který stojí v cestě nějakému pohybu vpřed). **Vnímání má tedy tvořivý charakter**, například vidění není pouze pasivním snímkováním okolí, ale je aktivním utvářením optických obrazů. V tomto procesu se uplatňuje **zaměření člověka na uspokojení určité potřeby** nebo na splnění daného úkolu. Například pokud je člověk hladový, vnímá intenzivněji vůni jídla, než za běžných okolností.

Člověk se především **zaměřuje** na to, **o čem chce nebo potřebuje být informován**. Pod vlivem své zkušenosti nebo aktuální potřeby **dává přednost určitým podnětům**, které pak **vnímá přednostně, rychleji a snadněji než ostatní**. Člověk má tendenci **vnímat spíše to, co očekává**. Pod vlivem zkušeností máme tendenci **hledat v nově vnímaném shodné znaky**, anebo se tím, co se nám jeví dostatečně známé, vůbec nezabývat. Může však tomu být i naopak, člověk, který má nějaké **specifické znalosti** dovede **vnímat**

**takové detaily**, jichž si **neinformovaný pozorovatel vůbec nevšimne** (např. lékař si všimne objektivně nenápadných změn, které jsou signálem nějaké choroby.)

**Vnímání** může být i určitými mechanismy **tlumeno**, například **vlivem negativních emocí**. Člověk nechce vnímat takové jevy, které by pro něj mohly představovat něco nepříjemného, nějaké ohrožení. Například popírá existenci chorobných příznaků, protože se bojí, že by se mohla potvrdit diagnóza závažného onemocnění.

Vnímáním se ve značné míře zabývala **gestalt psychologie**. Gestaltisté zdůrazňovali význam **celku**, který **není pouhým souhrnem částí**, ale představuje **kvalitativně odlišnou, samostatnou komplexní jednotu**. Vnímání vždycky směřuje k **co nejjednoduššímu uspořádání prvků do jednoznačně definovatelného celku**. To znamená, že i když skutečnost taková není, člověk má tendenci ji takto vnímat, resp. interpretovat. Důvodem je potřeba snadnější orientace.

#### **GESTALTISTICKÉ PRINCIPY:**

1. **Princip figury a pozadí** – vnímající subjekt má tendenci **rozdělit vjemové pole** na figuru, tj. **dominantní obrazec, a pozadí**, tj. to, co je méně výrazné a tudíž potlačeno. Důvodem této tendence je skutečnost, že v takto strukturovaném obraze je možné **se lépe orientovat**.
2. **Princip blízkosti** (časové nebo prostorové) – **části**, které jsou **lokalizované blízko sebe**, mají tendenci **se ve vjemu spojovat a vytvářet celek**. Například postupně se rozsvěčující světla vnímáme jako pohyb světelného zdroje a blízko sebe položené tečky jako čáru.
3. **Princip podobnosti** – máme tendenci **seskupovat podněty podle jejich podobnosti**, například v množině čtverečků a kroužků vidět jejich celky a nikoliv kombinovaný obrazec, složený z obou těchto tvarů.
4. **Princip uzavřenosti a dobrého tvaru** – člověk má tendenci **vnímat tvary jako úplné a přesné**, i když ve skutečnosti takové nejsou. Jde vlastně o **nepřesné vnímání skutečnosti na základě zkušenosti, zvyku**. S tím souvisí **sklon ke zjednodušení, k redukci informací**, k tomu, aby měl výsledný **vjem co nejjednodušší a zároveň jednoznačný tvar**, ačkoliv ve skutečnosti o takový tvar nešlo.
5. **Princip symetrie** – máme tendenci vnímat **objekty**, jako by **byly souměrně uspořádány kolem svého středu**.
6. **Princip konstantnosti** – tendence **vnímat objekty v různé poloze, v různém kontextu** (například s různým pozadím nebo nějak překryté), ale i **v různé vzdálenosti stejným způsobem**, tj. rozeznat jejich tvar či velikost - .
  - a) **Konstantnost velikosti** – např. **lidská postava** se nám jeví **stejně velká** ze vzdálenosti **tří i pěti metrů**, ačkoli by z větší vzdálenosti **měla být menší** – centrálně prováděná korekce.

- b) **Konstantnost tvaru** – kulatý talíř se nám **jeví jako kruh z různých úhlů pohledu**, ačkoli by se měl jevit jako kruh pouze při **pohledu shora** na jeho střed.
- c) **Konstantnost jasu a barvy** – **bílý papír** se nám jeví celkem **stejně bílý v poledním světle jako za šera**, ačkoli by v tuto dobu měl být spíše našedlý.

**Vliv očekávání na vnímání** – pokud se bude **hladová osoba** dívat na různé obrázky, bude více **vnímat potraviny**, které se tam budou vyskytovat, než **osoba sytá**. Vnímání je **kompromis** mezi tím, **co člověk očekává** a tím, co je mu v **podnětové situaci** fakticky **dáno**:

- a) Máme sklon vnímat to, čím jsme se **ve vnímání již zabývali**.
- b) Vnímáme to, co **vnímat chceme** nebo co nám k vnímání předestírá **trvajících potřeba**.

## KOGNITIVNÍ STYLY

U tématu vnímání je nutno zmínit rovněž **teorii kognitivních stylů**, která se zabývá **různými druhy výběru, zpracování, uložení a vybavení informací**.

**1. Koncepce globální – detailní kognitivní styl Richarda Meilima** – tato koncepce kognitivního stylu vychází z rozlišení způsobu vnímání podnětového pole. Styl globální – detailní bývá uváděn jako faktor intelektu. **Globalisté jsou soustředěni na celkový smysl**, ale mohou být méně pozorní k některým složkám podnětového pole. Podnětové pole vnímají nerozlišeně jako celek. **Detailistům** se daří častěji rozpoznat rozpor v tvrzení, mohou působit jako pedanti a puntičkáři. Při vnímání **berou v úvahu detaily podnětového pole**.

**2. Koncepce vizualizátor – verbalizátor Alana Richardsona a Allana Paivia** – navrhuje rozlišovat mezi dvěma **způsoby preference ve vnímání, zpracování a uchovávání informací**. **Vizualizátor** upřednostňuje při zacházení s informacemi **obrazy, představy**. **Verbalizátor** upřednostňuje při zacházení s informacemi **slova**.

**3. Herman Witkin** popsal dva způsoby, které lidé využívají při zpracování vnějších podnětů. Lidé **závislí na poli** mají tendenci **vnímat okolní prostředí jako celek**. Ve své mysli jasně neohraničují tvar, velikost, barvu a další vlastnosti různých objektů. Lidé **nezávislí na poli** naproti tomu **vnímají prvky okolního prostředí jako zřetelně oddělené** a všímají si jejich charakteristických rysů. Na jejich kresbách každý předmět v percepčním poli jasně vystupuje z pozadí.

**4. Další typ kognitivního stylu nazval George Klein stylem vyostřování – uhlazování**. Takzvaní **uhlazovači** mají tendenci **přehlížet drobné rozdíly** mezi vnímanými **objekty**, zatímco **vyostřovači** je naopak **zvýrazňují**.

## SYNESTÉZIE

Hlavním aktérem v tomto případě je náš **mozek**, který **spojuje zdánlivě nesourodé smyslové kvality**, a vytváří zcela originální a neobvyklé obrazy.

**Synestézie** znamená **mísení smyslů**. Místo toho, aby zůstaly různé moduly mozku oddělené, nahodile se překříží a **vjem z jedné smyslové oblasti vyvolává současně vjem v oblasti druhé** – například „vidíme“ zvuky nebo „slyšíme“ barvy. Příčina tohoto jevu zatím nebyla jednoznačně prokázána, nicméně tento zvláštní způsob vnímání byl poprvé zdokumentovaný už Francisem Galtonem v devatenáctém století.

-----

## MYŠLENÍ

Svět poznáváme prostřednictvím našich smyslů, nicméně rozvinutějšího a hlubšího poznání dosahujeme prostřednictvím myšlení. **Myšlení je nejsložitější kognitivní proces**. Díky němu se dokážeme **orientovat ve světě, dokážeme plánovat, rozhodovat se, řešit problémy**, chápeme souvislosti a vzájemné vztahy mezi událostmi. Myšlení navazuje na všechny ostatní kognitivní procesy, silně podléhá emocím, je **propojeno s řečí a inteligencí**, je sociálně podmíněno.

**Myšlení lze definovat jako mentální manipulaci s různými informacemi** (tj. s kognitivními prvky, vesměs prezentovanými v symbolické podobě: s vjemy, představami, symboly nebo znaky), která slouží k **porozumění jejich podstaty a k analýze různých souvislostí a vztahů**, na jejichž základě **odvozuje určité závěry**.

Myšlení zahrnuje různé způsoby manipulace s informacemi, je **motivováno potřebou orientace ve složitém, rozmanitém a proměnlivém světě**, v němž člověk potřebuje dosáhnout alespoň pocitu částečného porozumění.

**Myšlení se uplatňuje při řešení problémů**, čili takových situací, které není možné zvládnout jen na základě dříve naučených strategií, ale je třeba **hledat nová řešení a překonávat překážky**, abychom dosáhli požadovaného cíle.

Myšlení probíhá v **třech základních formách**, kterými jsou **pojmy, soudy nebo úsudky**.

Jak vznikají první **pojmy** lze demonstrovat na dětech. Když dítěti řeknete, že jdete do obchodu, myslí na jednu konkrétní budovu vedle vašeho domu. Jak roste, zjišťuje, že obchod je ten vedle vašeho domu, ale také v sousední ulici. Slovo obchod se stává pojmem. Je to označení skupiny objektů nebo událostí, které mají nějaké společné charakteristické znaky.

Například obchod je místo, kde mi rodiče kupují svačinu, obchod je místo, kde potkáme prodavačku a platíme penězi. Už ne jeden konkrétní obchod, ale všechny objekty, kde se tohle děje. **Soud** vyjadřuje **vztah**

**mezi dvěma pojmy a úsudek vztah mezi několika soudy.** Například – soud: Adam je vyšší než Eva. Úsudek – Adam je nejvyšší ze třídy.

Jak dítě roste, **svět pojmů, soudů a úsudků se rozmnožuje, propojuje a člení do více úrovní**, vše v závislosti na věku, vzdělání, kulturním kontextu a našich zkušenostech. To je také důvod, proč jsme i v této oblasti jedineční. **Grafickým znázorněním** tohoto členění a hierarchie, kterou dokáže vytvářet náš mozek, jsou například **myšlenkové mapy**.

Obvykle se **myšlení dělí na tři základní druhy**, přičemž rozlišovacím kritériem jsou psychické obsahy (**mentální reprezentace**), s nimiž provádíme **myšlenkové operace**:

1. **Myšlení konkrétní**, při kterém manipulujeme s **vjemy**. Lidé využívají tento druh myšlení při **opravách různých přístrojů, při vaření, praní, přestavování nábytku, při skládání puzzle** atd.
2. **Myšlení názorné**, při němž v mysli operujeme s **představami**, nejčastěji **vizuálními**. Tento typ myšlení využíváme, když **plánujeme**, jak zařídit byt, při řešení **geometrických příkladů nebo neverbálních úloh** v testech inteligence.
3. **Myšlení abstraktní**, při kterém provádíme operace se **znaky (symboly)**, např. **verbálními, matematickými či logickými**. Z hlediska této klasifikace lze za nejběžnější druh abstraktního myšlení považovat **myšlení pojmové**, při kterém v mysli manipulujeme s verbálními znaky (slovy).

## MYŠLENKOVÉ OPERACE

Při **myšlení** provádíme **myšlenkové operace**. Jsou to myšlenkové postupy, mezi které patří **analýza, syntéza, srovnávání, abstrakce, zobecňování, indukce, dedukce nebo analogie**.

**Myšlenkové postupy** mohou být **logické, promyšlené, řídicí se přesnými pravidly** nebo **heuristické, intuitivní**.

**Analýza** je myšlenkové **rozčlenění celku na části**, zatímco **syntéza** je **sjednocování či kombinování jednotlivostí do určitého mentálního celku**. Například člověk, který má odpovědět na otázku, jakou barvu má střecha jeho domu, si nejprve svůj dům představí, což mu umožní uvědomit si barvu střechy. Hledání odpovědi na podobné otázky je příkladem **analytického myšlení**, při kterém **závěr neobsahuje nic víc ani nic jiného** než to, co už **bylo obsaženo ve výchozích předpokladech**. Dům má střechu a střecha má barvu – to vše jsou části mentální představy domu. Při **syntetickém myšlení závěr není obsažen ve výchozích údajích**, takže **výsledkem** tohoto typu myšlení je **skutečně něco nového**.

## ZPŮSOBY ŘEŠENÍ PROBLÉMU:

- a) **Strategie pokusu a omylu** – jedinec **zkouší jeden způsob po druhém**, dokud nevyčerpá všechny možnosti nebo nedosáhne úspěchu.
- b) **Strategie aplikace známého způsobu řešení**, které by **odpovídalo i tomuto problému**. Znamená to **využít zkušenosti** a běžně používané postupy, a **aplikovat je na novou situaci**.
- c) **Strategie vhledu**. Vhled vyjadřuje **náhlé porozumění problému**, které vyplývá z jeho restrukturační, **z nového pohledu**, který **vede k jeho novému pojetí** a tím i vytvoření nové strategie řešení. To znamená, že dochází k přeskupení základních aspektů situace, kdy se jejich vztahy jeví jinak, jakoby **vytvářely nový, odlišný celek**.
- d) **Strategie myšlení** – řešení problémů myšlením probíhá jako **vytváření a ověřování hypotéz řešení**:  
 Auto se samo zastavilo: **hypotéza** (auto došel benzín) – **jednání** (kontrola stavu benzínu v nádrži) – **výsledek** (benzín je dost – neúspěch) – **hypotéza** (v motoru nefunguje zapalování) – **jednání** (pokus o opravu zapalování) – **výsledek** (motor stále nefunguje – neúspěch) – **hypotéza** (pojedeme vlakem) – **jednání** (odchod na nádraží) – **výsledek** (odjezd vlakem).

## HEURISTICKÉ OPERACE (Daniel Kahneman a Amos Tversky)

V poznávací oblasti člověk obvykle hledá cestu nejmenšího odporu. Systematické **racionální řešení složitých problémů** je subjektivně **poměrně namáhavé**, proto lidé často používají **zkrácené myšlenkové postupy**, tzv. **heuristické strategie**. **Heuristiku** (z řeckého *heuriskein* – objevovat) lze definovat jako **soubor pravidel, která nám pomáhají zjednodušit problémy a najít cesty k jejich řešení**. Tato pravidla nám napovídají, na co máme zaměřit pozornost, co máme ignorovat a jakou cestou se máme ubírat. **Heuristické operace** však na rozdíl od algoritmů **nezaručují nalezení správného či pravdivého řešení**. Jejich výsledky lze vyhodnocovat z hlediska vhodné-nevhodné nebo vyhovující-nevyhovující. **Heuristika** v mnoha případech **vede k rychlému a snadnému řešení problémové situace**. Někdy však za redukci kognitivního úsilí platíme **snížením kvality a přesnosti nalezeného východiska**.

### 1. Heuristika reprezentativnosti

---

#### Úkol:

- a) *Představte si, že jste poprvé potkali svého nového souseda. Během krátkého rozhovoru jste si všimli, že se konzervativně obléká, je pečlivě upravený, má bohatou slovní zásobu, zřejmě hodně čte a je poněkud plachý. Je podle vašeho názoru pravděpodobnější, že je zaměstnancem obchodní firmy, zubařem, knihovníkem nebo číšníkem?*
- b) *Manželský pár má pět dětí, a to samé chlapce. Je pravděpodobnější, že jejich šesté dítě bude chlapec nebo děvče?*

Použijeme-li rychlou **heuristickou strategii** založenou na reprezentativních případech, pak zřejmě **dospějeme k závěru**, že nový souseď je **knihovník**, protože má vlastnosti, které odpovídají běžné **představě o typickém knihovníkovi**. U druhého případu pak při použití heuristiky reprezentativnosti usoudíme, že **pravděpodobnost narození děvčete je vyšší**. Ve skutečnosti je **zaměstnanců obchodních firem zřejmě mnohem víc než knihovníků**, takže vezmeme-li v úvahu poměrný výskyt, je **nejpravděpodobnější**, že váš souseď je **zaměstnancem obchodní firmy**. U narození dítěte pak je matematická **pravděpodobnost narození kteréhokoli pohlaví vždy shodná (50:50)**, bez ohledu na to, kolik se už v rodině narodilo dětí.

Při rozhodování na základě **heuristiky reprezentativnosti** se lidé řídí pravidlem: „*Čím víc se daná událost, objekt nebo osoba podobá typickému příkladu (prototypu) dané kategorie, tím větší je pravděpodobnost, že do ní patří.*“ Při použití tohoto pravidla však **ignorujeme jeden důležitý zdroj informací**, kterým je **poměrný výskyt posuzovaných alternativ ve vnějším světě**, což je častou příčinou omylů.

## 2. Heuristika dostupnosti

Při použití heuristiky dostupnosti posuzujeme **pravděpodobnost určitých jevů** na základě toho, **jak snadno si vybavíme z paměti jejich relevantní příklady**. Jinak řečeno, **rozhodujeme se na základě toho, co nás právě napadlo**. Heuristika dostupnosti je v **mnoha případech velmi efektivní**, protože **čím snadněji si na něco vzpomeneme, tím je to běžnější, a tudíž pravděpodobnější**. Psychologové tak zjistili, že lidé nadhodnocují pravděpodobnost toho, že by se mohli stát obětí násilného zločinu, havárie letadla nebo že by mohli vyhrát v loterii. Masmédia poměrně systematicky informují o kriminálních činech, dopravních neštěstích i o mimořádných výhrách. Lidé si tudíž případy tohoto druhu snadno vybavují, což vede k přeceňování jejich pravděpodobnosti.

## 3. Heuristika „zakotvení“ a přizpůsobení

*Úkol:*

*Odhadněte přibližně, kolik bude výsledek násobení těchto čísel – máte na to dvacet vteřin:*

**A:  $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1 = ?$**

**B:  $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8 = ?$**

Při násobení na pořadí čísel **nezáleží**, takže **výsledek je v obou případech stejný**. Lidé většinou u řady **A** **uvádějí vyšší číselnou hodnotu než u řady B**. Tversky a Kahneman zkoumali řešení tohoto problému u středoškolských studentů, jejichž průměrný odhad výsledku byl u příkladu A 2 250, zatímco u úlohy B 512. Správný výsledek je v obou případech 40 320.



Podle Tverskyho a Kahnemana je tato diskrepance způsobena tím, že **lidé přizpůsobí svůj odhad velikosti počátečních čísel**. První sekvence začíná vyššími čísly než druhá, což vyvolává dojem, že **u příkladu A bude výsledek větší než u příkladu B**. Vnímání počátečních číselných hodnot vede k **mentálnímu „zakotvení“**, které **ovlivňuje výši odhadu**. V daném výzkumu byly průměrné **odhady** ve srovnání se skutečným výsledkem (40 320) **velmi nízké**, což lze opět vysvětlit heuristikou „zakotvení“. **Obě sekvence tvoří malá čísla**, což vede k **očekávání**, že také celkový výsledek **není příliš velký**. **Počáteční údaje** tedy **hrají roli vztažných bodů**, které **mohou člověka snadno zmýlit**.

**Heuristiku „zakotvení“ a přizpůsobení úspěšně využívají obchodníci**. Již zlínský obuvník Tomáš Baťa přišel na to, že cena 99 korun se zdá být výrazně nižší než cena 100 korun. Zboží, které stojí 99 korun, zřejmě subjektivně spadá do kategorie *levné*, zatímco zboží dražší než 100 korun již pokládáme za *drahé*. **Slabinou strategie „zakotvení“ a přizpůsobení je tedy nedostatek relevantních informací**. Kupuje-li člověk ojeté auto, byt nebo starožitnost, měl by si dobře zjistit, jaké jsou jejich průměrné ceny na trhu. Jinak může být snadno ošizen.

#### 4. Efekt kognitivního rámce

-----  
*Úkol – k diskusi ve skupinách:*

*Zamyslete se nad dvěma variantami řešení obtížné situace:*

1. *Představte si, že vaši zemi napadla vzácná tropická nemoc. Očekává se, že by mohla zabít asi 600 000 lidí. Existují dva plány pro boj s touto nemocí. Pokud bude přijat plán A, podaří se zachránit 200 000 lidí. U plánu B, existuje šance 1:3, že všech 600 000 lidí bude zachráněno, ale také pravděpodobnost 2:3, že se nepodaří zachránit nikoho.*
2. *Představte si, že vaši zemi napadla vzácná tropická nemoc. Očekává se, že by mohla zabít asi 600 000 lidí. Existují dva plány pro boj s touto nemocí. Bude-li přijat plán C, pak nepochybně zemře 400 000 lidí. Pokud bude přijat plán D, pak existuje šance 1:3, že nikdo nezemře, ale současně šance 2:3, že zemře všech 600 000 lidí.*

*Který z obou plánů byste v obou popisech situace vybrali?*

-----

Tversky a Kahneman zjistili, že **většina lidí v prvním případě vybírá plán A a ve druhém plán D**. Dvojice plánů A-B a C-D jsou ve skutečnosti **obsahově shodné**; liší se **pouze formou prezentace**. Proč tedy v prvním případě lidé preferují plán A a ve druhém plán D? Podle Tverskyho a Kahnemana se **obě možnosti liší začleněním údajů do jiného rámce**. Pokud při prezentaci **zdůrazňujeme možné zisky** (zachráněné životy), pak mají lidé tendenci **vyhýbat se zbytečnému riziku**. Vybírají tedy **plán A**. **Zdůrazníme-li možné ztráty** (smrt mnoha lidí), pak lidé většinou preferují **riskantní alternativu D**, čímž se **vyhnou nutnosti akceptovat nevyhnutelné ztráty**.

Efekt rámce spočívá v tom, že **posuzování určitých jevů i rozhodování výrazně ovlivňuje slovní, obrazový či jiný kontext** (reklama – sladkosti od maminky – nemůže to být přece nezdravé, maminka by nedávala dítěti nic nezdravého). Například obháječi legalizace potratů používají heslo „Jsme **pro** volbu“, zatímco oponenti se hlásí k hnutí, „Jsme **pro** život“. Každá skupina se vymezuje jako pozitivní – je **pro** –, přičemž slůvko **pro** spojuje s kladnými hodnotami, konkrétně se svobodou a životem, s nimiž je obtížné nesouhlasit.

**5. O událostech, které se vyskytnou společně, máme tendenci předpokládat, že patří k sobě.** Tento jev nazýváme **zdánlivá (iluzorní) korelace**. Účastníkům výzkumu byly prezentovány **fotografie cizinců** a později měli za úkol **rozeznat tyto obrázky ve větší skupině**. Respondenti byli **úspěšnější v posuzování osob stejné rasy, jako byli sami, než jiné rasy**. Je to **projev zdánlivé korelace, kdy lidé vnímají osoby z jiných skupin, které jsou si vzájemně podobné**.

**6. Efekt falešného konsenzu** jako kognitivní heuristika znamená, že **lidé mají tendenci vnímat své chování jako typické** a předpokládají, že **jiní lidé mají podobné postoje, dělají podobná rozhodnutí a chovají se víceméně stejně**. Z **vlastních reakcí** tedy **extrapolujeme na chování jiných**. Například pokud se domníváme, že je potřebné přijmout přísnější **zákony na ochranu životního prostředí**, předpokládáme, že **podobné názory mají i jiní lidé**. **Potvrzujeme tím správnost vlastního uvažování**. Navíc, spíše máme tendenci **zapamatovat si lidi, kteří s námi souhlasí, než ty, kteří s námi nesouhlasí**.