

# 50 BİLİŞSEL ÖNYARGI

Hafıza

Toplumsal

Öğrenme

İnanç

Para

Siyaset

## Temel Bağlam Hatası

Başkalarını kendi kişilikleri veya temel karakterleri açısından yargılarız, ancak kendimizi duruma göre yargılarız.



"Sally derse geç kaldı, ne kadar da tembel. Sen derse geç kaldın, çünkü kötü bir sabah."

## Kendine Karşı Önyargı

Başarısızlıklarımız duruma bağlıyken, ancak başarı bizim sorumluluğumuzdur.



"Yardım veya şanstın değil çok çalıştığın için o ödülü kazandın. Ancak, yeterince uyuyamadığın için testte başarısız oldun."

## Grup İçi İltimas

Grup dışındaki birinin aksine kendi grubumuzda bulunan insanları tercih ederiz.



"Francis sizin grubunuzda, bu yüzden Francis'i Sally'den daha çok seviyorsunuz."

## Çoğunluk Etkisi

Fikirler, çılgınlıklar ve inançlar, daha fazla insan onları benimsedikçe büyür.



"Sally, stres çarklarının çocuklarına yardım ettiğine inanıyor. Francis de öyle."

## Grup Fikri

Gruptaki uyum ve uyum arzusundan ötürü, genellikle çatışmayı en aza indirmek için mantıksız kararlar alırız.



"Sally dondurma almak istiyor. Francis, tişörtler için alışveriş yapmak istiyor. Üzerinde dondurma resimleri olan tişörtler almayı önerirsiniz."

## Halo Etkisi

Bir kişinin olumlu bir izlenime sahip olduğunu görürseniz, bu diğer özelliklerine de yansır. (Bu aynı zamanda olumsuz özellikler için de geçerlidir)



"Taylor asla kaba olamaz, o çok nazik."

## Ahlaki Şans

Olumlu bir sonuç dolayısıyla ne kadar iyi bir ahlaki duruş sergilenirse; olumsuz bir sonuç dolayısıyla o kadar kötü ahlaki duruş sergilenir.



"X kültürü, ahlaki olarak kaybedenlerden üstün oldukları için X savaşını kazandı."

## Yanlış Fikir Birliği

Gerçekte olduğundan daha fazla insanın bizimle aynı fikirde olduğuna inanıyoruz.



"Bunu herkes düşünüyor."

## Bilgi Laneti

Bir şeyi bildiğimizde, onu herkesçe bilindiğini varsayız.



"Alice bir öğretmendir ve yeni öğrencisinin bakış açısını anlamakta zorlanıyor."

## Spot Işığ Etkisi

İnsanların davranışımıza ve görünüşümüze ne kadar dikkat ettiğini abartırız.



"Sally, herkesin dondurma tişörtünün ne kadar kötü olduğunu fark edeceğinden endişeleniyor."

## Sezgisel Geçerlilik

Yargılama yaparken akla gelen anlık örneklerle güveniriz.



"Hangi mağazayı ziyaret edeceğinize karar vermeye çalışırken, en son reklamını gördüğünüzü seçersiniz."

## Defansif İlişkilendirme

Ciddi bir kaza karşısında savunmasız kalmaktan içten içe korkan bir tanık olarak, mağdurla ilişki kurarsak mağduru daha az, saldırganı daha fazla suçlarız.



"Sally uzun süre yeşil ışıkta bekledi çünkü telefonuyla oynuyordu. Bunun arka planı da var. Mesaj yazıp araba kullanmasıyla tanınan Greg, dışarı çıktı ve ona vuran kişiye bağırdı."

## Adil Dünya Hipotezi

Dünyanın adil olduğuna inanma eğilimindeyiz; bu nedenle adaletsizlik eylemlerinin hak edildiğini varsayız.



"Sally'nin çantası çalındı çünkü Francis'e tişörtleri konusunda kaba davrandı ve kötü bir karması vardı."

## Yerleşik Gerçekçilik

Nesnel gerçekliği gözlemlediğimize ve diğer insanların niyetlerinde / eylemlerinde gerçekte olduklarından daha yüksek bir benmerkezi önyargıya sahip olduğuna inanırız.



"Dünyayı gerçekten olduğu gibi görüyorum - diğer insanlar aptal."

## Yerleşik Şüphencilik

Nesnel gerçekliği gözlemlediğimize ve diğer insanların niyetlerinde / eylemlerinde gerçekte olduklarından daha yüksek bir benmerkezi önyargıya sahip olduğuna inanırız.



"Bu kişinin güzel bir şey yapmasının tek nedeni benden bir şey koparmaktır."

## Forer Etkisi (diğer adıyla Barnum Etkisi)

Kişiliklerimizi, çok çeşitli insanlara uygulanabilecek olsalar bile, belirsiz ifadelerle kolayca bağlarız.



"Bu burç çok doğru."

## Dunning-Kruger Etkisi

Ne kadar az bilersen, o kadar kendinden emin olursun. Ne kadar çok bilerseniz, o kadar az emin olursunuz.



"Francis, gruba dondurma katkı maddesi olmadığını iddia ediyor. çünkü onlar süt endüstrisinde çalışmıyor."

## Sağlama Alma

Karar verirken verilen ilk bilgi parçasına büyük ölçüde güveniriz.



"Bu %50 indirim mi? Harika bir anlaşma olacak."

## Otomasyon Yanıllığı

Otomatik sistemlere güveniriz ve bazen gerçekten doğru kararların otomatik olarak düzeltilmesine çok daha fazla güveniriz.



"Telefonunuzun otomatik düzeltmesi 'onun' kelimesini 'o' olarak değiştirdiğinde, bunun doğru olduğunu varsayarsınız."

## Google Etkisi

Arama motorlarında kolayca aranan bilgileri unutmaya meyilliyiz.



"O komik filmdeki o aktörün adı neydi? Sekiz kez baktım ..."

### Reaktans

Özellikle kişisel özgürlüklerle yönelik tehditleri algıladığımızda, bize söylenenlerin tersini yaparız.



"Alice'in öğrencilerinden biri hem kendisi hem de ailesi söylediği halde ödevini yapmayı reddediyor."

### Onay Yanlılığı

Algılarımızı doğrulayan bilgileri bulma ve hatırlama eğilimindeyiz.



"Aksine kanıtları görmezden gelerek, yetersiz kanıtlara dayanan bir komplo teorisini doğrulayabilirsiniz."

### Geri Tepme Etkisi

Kanıtları çürütmek bazen inançlarımızı güçlendiren yersiz/dayanağı olmayan bir etkiye sahiptir.



"Komplo teorinizi çürüten kanıt muhtemelen hükümet tarafından uyduruldu."

### Üçüncü Şahıs Etkisi

Başkalarının kitle iletişim araçlarının tüketiminden bizden daha fazla etkilendiğine inanıyoruz.



"Medya tarafından beynin gerçekten yıkandı!"

### İnanç Eğilimi

Bir argümanın gücünü, sonucu ne kadar güçlü bir şekilde desteklediğiyle değil, sonucun kendi zihninizde ne kadar makul olduğuna göre değerlendiririz.



"Sally, komplo teoriniz hakkında çok az kanıt olmasına rağmen tüm kalbinizle benimsediğiniz destekleyici teorisinden bahsediyor."

### Mevcut Ardışıklık

Sosyal kabullere, kolektif inanışlara bağlanan ihtiyaçlarımız, kamuoyundaki tekrarlar dolayısıyla daha makul kabul edilir.



"Şekerlemelerden çıkan tıraş bıçaklarıyla ilgili bir hikaye birçok insanın Amerika'daki Cadılar Bayramı'nda artık ev yapımı ikramlar sunmamasına yol açtı."

### Düşüş İnanç

Toplumların ve kurumların gittikçe gerilediğine inanarak, geçmişî romantikleştirme ve geleceğe olumsuz şekilde bakmaya meyilliyiz.



"Benim zamanımda çocuklar daha saygılıydı."

### Statüko Önyargısı

Temeldeki bir şeylerin değişmesini kayıp olarak düşünerek aynı kalmasını isteme eğilimindeyiz.



"Kullanıcı sözleşmesinde mahremiyet ihlali olduğunu görülse de Sally uygulamayı silmeyi tercih etmiyor."

### Batık Maliyet Yanılgısı

Olumsuz sonuçlarla karşılaşsak bile yatırımlarımızı değiştirmek yerine bize maliyeti olan şeylere daha fazla yatırım yaparız.



"Bir kuruş için bir lira."

### Kumarbaz Yanılgısı

Gelecekteki ihtimallerin geçmişteki olaylardan etkilendiğini düşünürüz.



Alice arka arkaya 9 yazı turayı kaybetse de gelecek atışı kazanacağından emin."

### Sıfır Risk Önyargısı

Genel olarak başka bir seçenikle daha fazla riski azaltabilesek bile, küçük riskleri sıfıra indirmeyi tercih ediyoruz.



"Belki de garanti paketini almamız."

### Ektiğini Biçme Etkisi

Sunuluş şekline bağlı olarak aynı bilgi ile ilgili sıklıkla farklı sonuçlar çıkarırız.



"Alice, favori adayının %45 onay oranı ile işi kopardığı haberini alırken, Sally, %45 onay oranı ile adayın hayal kırıklığı yarattığını duyuyor. Aynı istatistik iki farklı şekilde yorumlanıyor."

### Klişeleşme

Grup üyelerinin belirli karakteristik özellikleri olacağına ilişkin genelleştirilmiş inançları benimseriz, bireyler hakkında bilgimiz olmasa bile.



"Süslü bıyığı olan bu adam bir hipster. Muhtemelen bir plak koleksiyonu var."

### Grup Dışı Çevrenin Aynı Olduğu Önyargısı

Grup dışındaki kişilerin daha homojen, grup içimizin ise daha çeşitli olduğu algısına kapılırız.



"Alice, bilgisayar oyuncu değil ve o tüm oyuncuların aynı olduğunu düşünüyor."

### Otorite Önyargısı

Otorite figürlerinin görüşlerinden daha çok etkilenip onlara daha çok güveniriz.



"Öğretmenim bunun iyi olduğunu söyledi."

### Plasebo Etkisi

Bir tedavinin işe yarayacağına inanırsak bunun küçük bir psikolojik etkisi olur.



"Alice'e ağrısı için etkisi az olan bir ilaç verilir ve Alice'in ağrısı azalır."

### Hayatta Kalma Önyargısı

Bir durumdan kurtulan ve başarısız olanları görmezden gelen şeylere odaklanma eğilimindeyiz.



"Greg, Alice'e cüzdan işinin harika gideceğini, çünkü başarılı bir moda markasının da aynı stratejiyi sürdürdüğünü söylüyor. (Ancak diğer 10 marka bu strateji ile başarısız olmuştur.)"

### Zaman Algısı

Zaman algımız travma, ilaç kullanımı ve fiziksel efora göre değişir.



"Araba bana çarpmak üzereyken zaman yavaşladı..."

### Önemsizlik Yasası

Daha karmaşık konulardan kaçınıp önemsiz konulara orantısız ağırlık veririz.



"Yerel hükümetin evsizlere nasıl yardım edileceğini değil de bisiklet yollarını tartışması."

### Zeigarnik Etkisi

Tamamlanmamış ileri tamamlananlara göre daha çok hatırlarız.



"Greg, iş listesini kontrol edene kadar hiçbir şeyi tamamlamadı diye kendini suçlu hissediyor."

### IKEA Etkisi

Kısmen kendimizin yaptığımız şeylere daha fazla değer veririz.



"20 dolara altığım bu tencereyi beğendin mi? Onu kendim boyadım."

### Ben Franklin Etkisi

İyilik yapmayı severiz; birisine zaten bir iyilik yapmışsak, daha büyük olasılıkla o kişiden bir iyilik görmeden, yine bir iyilik yaparız.



"Greg, Francis'e bir kalem verdi. Ardından Francis, Greg'ten 5 dolar ödünç istedi ve Greg borcu verdi."

### Seyirci Etkisi

Etrafta ne kadar çok insan varsa, o kadar bir mağdur için yardım isteriz.



"Biri kavgada yaralandı ve öğrenci grubundaki kimse acil servisi aramadı."

### Etki Altına Alınabilirlik

Biz, özellikle çocuklar, soru soran biri tarafından önerilen fikirler konusunda yanılığa kapılırız.



"Yani annen sana vurmadan önce mi yoksa vurduktan sonra mı öksürmeye başladın?"

### Yanlış Anı

Gerçek anıların tasavvurunda yanılığa düşeriz.



"Greg, Sally'nin ananaslarla ilgili anlattığını o çok komik şakanın bir TV programından geldiğine emin."

### Kriptomnezi

Gerçek hatıraları hayal gücümüzle karıştırırız.



"Greg'e göre o öncesinde bir kabristan ziyareti yapmıştı fakat bunun ürpertici bir rüya olduğundan oldukça emin."

### Gruplandırma Yanılsaması

Rastgele verilerden desenler ve kümeler buluruz.



"Alice, bak bu bulut senin kedinin benziyor."

### Kötümser Önyargı

Kötü olasılıkları bazen gözümüzde büyütürüz.



"Hiçbir şey daha iyi olmayacak."

### İyimser Önyargı

İyi olasılıklar konusunda bazen fazla Polyanna gibi davranırız.



"Müthiş olacak!"

### Kör Nokta Önyargısı

Kendimizin önyargılı olmadığını düşünürüz, onu kendimizden daha çok başkalarında görürüz.



"Önyargılı değilim."