

Erros de Raciocínio Lógico

1. Viés da âncora

As pessoas confiam demais na primeira informação que ouvem (que, obviamente, pode não ser a mais sensata ou mais correta). Por exemplo, em uma negociação salarial, quem fizer a primeira oferta estabelecerá uma variação razoável de possibilidades na cabeça de cada um dos envolvidos.

2. Disponibilidade heurística

As pessoas superestimam a importância das informações que estão disponíveis para elas. Por exemplo, uma pessoa pode argumentar que fumar não é perigoso para a saúde porque conhece uma pessoa que fumava três maços por dia e viveu até os 100. Um caso isolado certamente não representa um cenário completo dos malefícios do fumo.

3. Efeito da popularidade afeta seu raciocínio lógico

A probabilidade de uma pessoa adotar uma crença aumenta baseada na quantidade de pessoas que já possuem essa crença. Essa é uma forma poderosa de “pensamento de grupo” e é a razão pela qual muitas vezes reuniões são improdutivas.

4. Viés do ponto cego

Falhar em reconhecer seus vieses cognitivo é um viés em si. As pessoas percebem vieses cognitivos e motivacionais nos outros muito mais frequentemente que em si mesmas.

5. Viés do suporte de escolha

Quando as pessoas escolhem algo, tendem a se sentir positivas sobre sua escolha, mesmo que ela tenha falhas. Como o fato de que você ama seu cachorro, mesmo que ele seja agressivo e morda as pessoas às vezes.

6. Ilusão da aglomeração

Essa é a tendência de ver um padrão em eventos aleatórios. Ocorre em muitas falácias de jogos de azar, como a ideia de que vermelho é ou mais ou menos provável de aparecer numa roleta depois de uma rodada de vermelhos.

7. Viés da confirmação

Nós tendemos a prestar atenção somente em informações que confirmam a nossa percepção das coisas – por exemplo, você acredita somente em um determinado dado que pode corroborar seu pensamento sobre a mudança climática, mas desconsidera toda uma pesquisa científica que descobriu o contrário.

8. Viés do conformismo

As pessoas favorecem evidências anteriores a novas evidências ou informações que possam surgir. Por exemplo, demoramos para aceitar que a Terra era redonda porque muitos se agarravam a um “entendimento antigo” de que o planeta era plano.

9. Viés da informação

A tendência de procurar informações quando elas não afetam ações. Mais informação não é sempre melhor. Com menos dados, as pessoas podem às vezes fazer previsões mais precisas.

10. Efeito avestruz

A decisão de ignorar informações negativas ou perigosas “escondendo” a cabeça no chão, como um avestruz. Por exemplo, investidores checam os valores de suas ações com muito menos frequência durante uma fase ruim de mercado.

11. Viés do resultado

Esse é o ato de julgar uma decisão baseado no seu resultado, e não em como a decisão foi tomada no momento em que foi feita. Só porque você ganhou bastante dinheiro em um cassino de Las Vegas, não significa que apostar todo seu dinheiro em uma noite é uma decisão inteligente.

12. Superconfiança

Algumas pessoas confiam demais nas suas habilidades, o que as levam a tomar riscos maiores em suas vidas diárias. Especialistas são mais propensos a esse viés que leigos, visto que são mais convencidos de que estão certos.

13. Efeito placebo

A simples crença de que algo terá um efeito em você causa de fato um efeito. Em medicina, pílulas que não contêm droga nenhuma muitas vezes provocam as mesmas respostas fisiológicas que a droga real.

14. Viés pró-inovação

Acontece quando o proponente de uma inovação supervaloriza sua utilidade e desvaloriza suas limitações.

15. Recência

A tendência a pesar as últimas informações mais fortemente que as mais anteriores. Investidores frequentemente fazem decisões ruins porque pensam que o mercado vai sempre ser como é hoje.

16. Saliência

A tendência a se concentrar nas características mais facilmente reconhecíveis de uma pessoa ou conceito. Por exemplo, quando pensa na morte, uma pessoa pode temer mais uma queda de um avião do que um acidente de carro, que é muito mais provável.

17. Percepção seletiva

Isso é permitir que nossas expectativas influenciem nossa percepção do mundo. Por exemplo, em um jogo de futebol, a torcida de cada time sempre se lembra do adversário cometendo mais faltas.

18. Estereotipagem

Ocorre quando esperamos que certa pessoa ou grupo tenha determinadas características mesmo sem conhecê-los de verdade. No dia a dia, os estereótipos nos ajudam a identificar rapidamente amigos e inimigos, mas as pessoas frequentemente abusam deles, usando-os para fazer julgamentos sem informações reais.

19. Viés da sobrevivência

Um erro que ocorre quando nos focamos apenas em exemplos sobreviventes, nos fazendo julgar erroneamente uma situação. Por exemplo, você pode pensar que ser empreendedor é fácil porque não ouviu muitos exemplos de empreendedores que falharam, apenas dos que foram bem sucedidos.

20. Viés do risco zero

Sociólogos descobriram que seres humanos amam a certeza e a segurança, mesmo quando elas são contra produtivas. Assim, preferem tomar decisões que venham sem riscos, ainda que não sejam as melhores.