

Thiên kiến nhận thức là một sai sót có tính hệ thống trong nhận thức một người do ở trong môi trường nhất định, gây ảnh hưởng lớn đến tính chính xác của việc ra quyết định. Đó là khi chúng ta chỉ để tâm đến những thông tin khớp với hoặc ủng hộ những niềm tin sẵn có của ta mà xem nhẹ hoặc phớt lờ đi những thông tin không khớp / mâu thuẫn với những niềm tin này.

Chúng ta vẫn thường có nhiều hoài nghi về các phát biểu tri thức. Và đó là khi chúng ta giả định rằng bộ não của chúng ta hoạt động bình thường. Nhưng trên thực tế, chúng ta hay mắc phải những lỗi mang tính hệ thống trong tư duy.

Những lỗi này rất khó để nhận ra chứ chưa nói đến việc sửa chữa chúng. Những lỗi như thế này được gọi là thiên kiến nhận thức (cognitive bias). Chúng có thể khiến chúng ta đưa ra những kết luận quá sớm hoặc sai lầm.

MBA đã tổng kê và tập hợp Infographic bên dưới nói về “32 Thiên kiến nhận thức” phổ biến nhất có thể ảnh hưởng ít nhiều đến quyết định của bạn. Dù xác định xem nguyên nhân vì sao lại có những thiên lệch như vậy không phải là chuyện dễ dàng nhưng nhận biết được nó có thể sẽ giúp bạn kiểm soát chúng trong tương lai.

1. THIÊN KIẾN MỎ NEO

(Anchoring bias)



Nhận thức con người rất dễ bị ảnh hưởng bởi các **thông tin ban đầu** mà họ nhận được.

Ví dụ: Trong một cuộc đàm phán về giá sản phẩm, nhà sản xuất chủ động đưa ra 1 mức giá. Người mua sẽ hình thành các phương án đàm phán giảm giá xung quanh mức giá đó.

32 THIÊN KIẾN NHẬN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

2. THÓI QUEN CÓ SẴN

(Availability heuristic bias)



Mọi người có thói quen **đánh giá cao tầm quan trọng của một thông tin đã có sẵn** trong trí nhớ họ.

Ví dụ: *Bác sĩ thường dựa vào những thông tin họ ghi nhớ và những triệu chứng có sẵn để chuẩn đoán bệnh cho bệnh nhân.*

32 THIÊN KIẾN NHÂN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

3. HIỆU ỨNG ĐOÀN TÀU (Bandwagon effect)



Xác suất để một người tin vào một điều gì đó sẽ tăng lên **dựa trên số người cũng có niềm tin đó.**

Ví dụ: Nhiều người tin rằng một quán ăn đông khách đến mức có hàng người đứng xếp hàng dài để chờ mua đồ, là một quán ăn rất ngon.

32 THIÊN KIẾN NHẬN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

4. THIÊN KIẾN ĐIỂM MÙ

(Blind-spot bias)



Không nhận ra những thành kiến trong nhận thức của chính bản thân, đó là một thiên kiến.

Ví dụ: Chúng ta dễ dàng ưu ái một người có cùng quan điểm và thể giới quan với mình, nhưng chúng ta không hề nhìn ra điều này. Nhưng người khác có thể dễ dàng quan sát được bạn đang thiên vị ai hơn.

32 THIÊN KIẾN NHẬN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

5. THIÊN KIẾN XÁC NHẬN

(Confirmation bias)



Chúng ta thường tự cho rằng những gì mình biết là đúng và có xu hướng **chỉ tìm kiếm, giải thích và ghi nhớ những thông tin liên quan** để chứng minh cho quan điểm sẵn có của bản thân mà không xem xét ý kiến trái chiều khác.

Ví dụ: Chẳng hạn, bạn là người rất yêu thích cà phê và để chứng minh những lợi ích cà phê mang lại bạn tìm đọc những bài báo khen ngợi cà phê và luôn cho rằng mình đã đúng.

32 THIÊN KIẾN NHẬN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

6. ẢO GIÁC PHÂN NHÓM (Clustering illusion)



Trong các sự kiện ngẫu nhiên, chúng ta thường có xu hướng **nhìn thấy những kiểu mẫu nhất định**.

Ví dụ: Gieo ngẫu nhiên một con xúc sắc lần đầu cho kết quả là một mặt nhiều chấm. Người ta có xu hướng tin rằng những lần gieo tiếp theo xúc sắc vẫn cho những kết quả cao như vậy.

32 THIÊN KIẾN NHÂN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

8. THIÊN KIẾN THÔNG TIN

(Information bias)



Mọi người có xu hướng **thu thập thông tin** ngay khi nó **không ảnh hưởng đến hành động**. Không phải lúc nào nhiều thông tin cũng là tốt.

Ví dụ: Các công ty công nghệ thường thu thập dữ liệu khổng lồ về khách hàng nhưng đa phần các dữ liệu này vô giá trị, Những dữ liệu vàng chiếm rất ít trong số đó.

32 THIÊN KIẾN NHẬN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

9. THIÊN KIẾN TIÊU CỰC

(Negativity bias)



Xu hướng con người chú ý nhiều hơn, hoặc **coi trọng hơn những trải nghiệm tiêu cực** so với những trải nghiệm trung tính hoặc tích cực. Ngay cả khi trải nghiệm tiêu cực đó không quan trọng.

Ví dụ: Trong một cuộc bầu cử, nhiều khả năng chúng ta không bỏ phiếu cho một ứng cử viên vì thông tin tiêu cực mà ta quá chú ý tới.

32 THIÊN KIẾN NHẬN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

10. HIỆU ỨNG ĐÀ ĐIỀU (Ostrich effect)

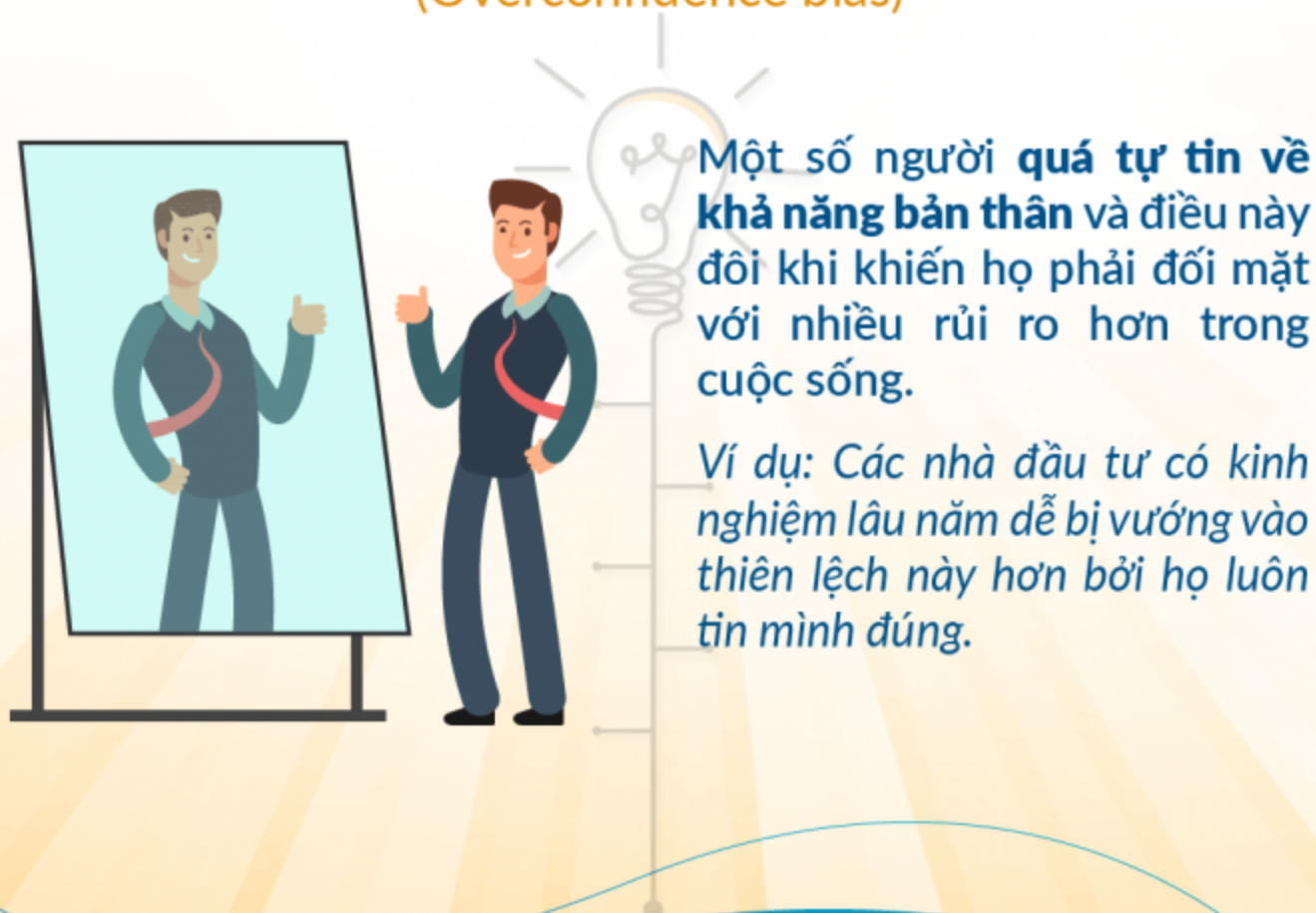


Một thiên kiến khiến mọi người né tránh những thông tin họ cho là tiêu cực. Khái niệm này xuất phát từ các giả thiết không có thật cho rằng đà điểu thường vùi đầu vào cát để tránh nguy hiểm.

32 THIÊN KIẾN NHẬN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

11. QUÁ TỰ TIN

(Overconfidence bias)



Một số người **quá tự tin về khả năng bản thân** và điều này đôi khi khiến họ phải đối mặt với nhiều rủi ro hơn trong cuộc sống.

Ví dụ: Các nhà đầu tư có kinh nghiệm lâu năm dễ bị vướng vào thiên lệch này hơn bởi họ luôn tin mình đúng.

12. THIÊN KIẾN KẾT QUẢ

(Outcome bias)



Đánh giá một quyết định dựa vào **kết quả** thay vì tìm hiểu quyết định đó đã được thực hiện thế nào trước đó.

Ví dụ: Bạn thắng được một giải nhì trong lần mua xổ số, nhưng không có nghĩa là xổ số là quyết định thông minh để kiếm tiền.

32 THIÊN KIẾN NHẬN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

13. THIÊN KIẾN ỦNG HỘ SỰ LỰA CHỌN (Choice-supportive bias)



Khi bạn lựa chọn một điều gì đó, bạn có xu hướng cảm thấy tích cực về nó, ngay cả khi sự lựa chọn đó **có những sai lầm**.

Ví dụ: Giống như khi bạn cảm thấy hài lòng với việc tuyển dụng được một nhân viên có kinh nghiệm tốt, trình độ cao, mặc dù nhân viên này thường xuyên đi trễ và không tương tác tốt với các thành viên trong nhóm.

32 THIÊN KIẾN NHẬN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

14. HIỆU ỨNG GIẢ DƯỢC (Placebo effect)



Khi bạn tin rằng một yếu tố nào đó có tác động nhất định đến bạn, nó sẽ tạo ra ảnh hưởng đó.

Ví dụ: Trong y học, nhiều người được dùng giả dược từng được chứng minh có hiệu quả sinh lý tương tự như những người uống thuốc thật sự.

32 THIÊN KIẾN NHẬN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

15. THIÊN KIẾN ỦNG HỘ ĐỔI MỚI

(Pro-innovation bias)



Một người có xu hướng **đánh giá cao những lợi ích từ một đề xuất đổi mới** nào đó, mà quên đi những hạn chế hoặc điểm yếu nó mang lại.

Ví dụ: Điện nguyên tử có thể tạo ra hiệu suất cao trong sản xuất, nhưng cũng dễ gây ra những hiểm họa khó lường cho môi trường và con người.

32 THIÊN KIẾN NHẬN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

16. THIÊN KIẾN HỐI HẬN (Regret aversion bias)



Những người có thiên kiến này thường **né tránh việc ra quyết định**, vì họ sợ rằng trong nhận thức muộn, bất cứ lựa chọn nào đều không tối ưu.

Ví dụ: Các nhà giao dịch có thể chần chừ bán một mã cổ phiếu, bất chấp các tín hiệu tiêu cực, vì lo sợ rằng cổ phiếu đó có thể tiếp tục tăng cao hơn nữa sau khi bán.

32 THIÊN KIẾN NHẬN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

17. THIÊN KIẾN BẢO THỦ

(Conservatism bias)



Mọi người thường có xu hướng **tin tưởng những thông tin có trước** hơn là những thông tin mới xuất hiện. Điều này có thể khiến những người ra quyết định khó chấp nhận, chậm phản ứng với thông tin mới.

Ví dụ: Mất rất nhiều thời gian để mọi người chấp nhận trái đất hình cầu bởi cả chục ngàn năm trước trước, mọi người tin rằng trái đất hình phẳng.

32 THIÊN KIẾN NHẬN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

18. THIÊN KIẾN TỰ KỈ

(Egocentric bias)



Mọi người có xu hướng **ngiên về quan điểm cá nhân** khi đánh giá các sự vật, sự việc trong cuộc sống và coi nhẹ quan điểm của người khác.

Ví dụ: Cá nhân thường đánh giá quá cao cống hiến của mình trong quá trình hoàn thành một dự án chung; mặc dù trên thực tế khối lượng công việc mà các thành viên làm được là như nhau.

32 THIÊN KIẾN NHẬN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

19. KHOẢNG TRỐNG THẤU CẢM NÓNG-LẠNH (Hot-Cold Empathy gap)



Mọi người thường đánh giá thấp ảnh hưởng của thể trạng, tinh thần, cảm xúc đối với các quyết định và hành vi của chúng ta; cũng như đánh giá quá cao ảnh hưởng của lý trí đối với việc ra quyết định.

Ví dụ: Con người thường bỏ qua những ảnh hưởng của mệt mỏi, đói khát, nóng giận, sợ hãi... và ra quyết định làm những điều mà khi bình thường có thể họ sẽ không làm.

32 THIÊN KIẾN NHẬN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

20. THIÊN KIẾN QUEN THUỘC (Familiarity bias)



Chúng ta thường đi theo những lựa chọn mà mình cảm thấy quen thuộc hơn hoặc theo sở thích cá nhân, dù cho có dẫn đến kết quả ít thuận lợi hơn nếu so với các lựa chọn khác.

Ví dụ: Đa phần người tiêu dùng sẽ chọn những sản phẩm mà họ quen thuộc hơn nếu không có quá nhiều sự khác biệt về mẫu mã và chất lượng.

32 THIÊN KIẾN NHẬN THỨC
LÀM SAI LỆCH QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN

Nguồn tham khảo: Business Insider, Tinh tế, Vaway, Thedecision lab, Verywellmind, Spiderum, Jeremysaid

HỌC VÌ TƯƠNG LAI – ĐỪNG ĐỢI NGÀY MAI. Nhận ngay

The post [Là Gì? Nghĩa Của Từ Thiên Kiến Là Gì ? Nghĩa Của Từ Thiên Kiến Trong Tiếng Việt](#) appeared first on [WEBNOHU](#).

Nguồn: WEBNOHU

<https://webnohu.com/la-gi-nghia-cua-tu-thien-kien-la-gi-nghia-cua-tu-thien-kien-trong-tieng-viet>