

Heuristiky a skreslenie úsudku

POLb1123 Teorie her a politické rozhodování



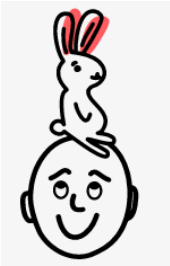
Michal Tóth
Jaro 2023

2 systémy uvažovania

- základný predpoklad: ľudia majú **obmedzené** kognitívne schopnosti
- Kahneman a Tversky – 2 systémy myslenia:

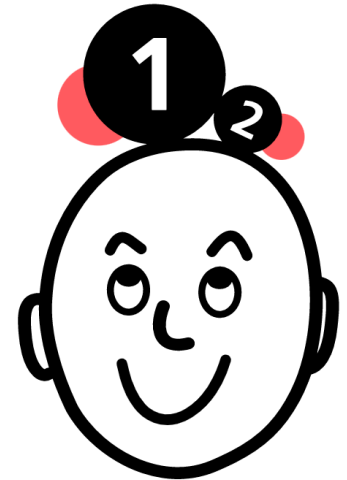
- **Systém 1**

- **RÝCHLY**
- **podvedomé**, automatické reakcie, „bez námahy“
- intuícia
- ovplyvnený skúsenosťami, emóciami, spomienkami
- mimo našej kontroly
- rola: vyhodnotenie situácie
- veľká kapacita
- **98 %** nášho myslenia
- šetrí mentálnu energiu pre náročnejší Systém 2



- **Systém 2**

- **POMALÝ**
- **premyslené a vedomé** reakcie
- systematické myslenie
- máme pod kontrolou
- racionálne, logické uvažovanie
- rola: hľadanie nových informácií, tvorba rozhodnutí
- malá kapacita
- **2 %** nášho myslenia



2 systémy uvažovania

1. množstvo komplexných problémov/životných situácií



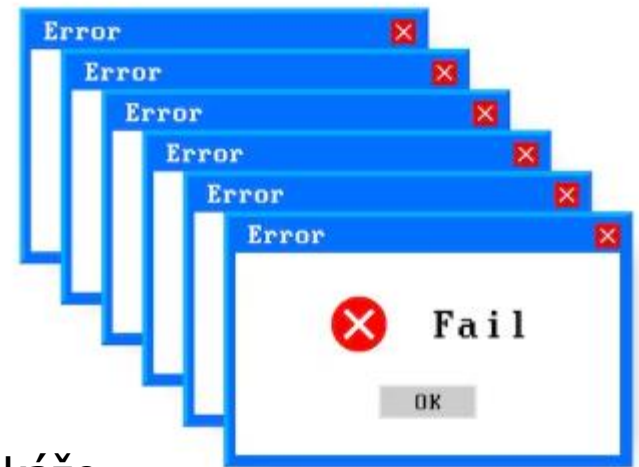
obmedzené kognitívne schopnosti

2. pracuje predovšetkým Systém 1 (rýchly)



zjednodušuje pomocou **HEURISTÍK**

3. **CHYBY** (skreslenia úsudku), ktoré systém 2 nedokáže napraviť



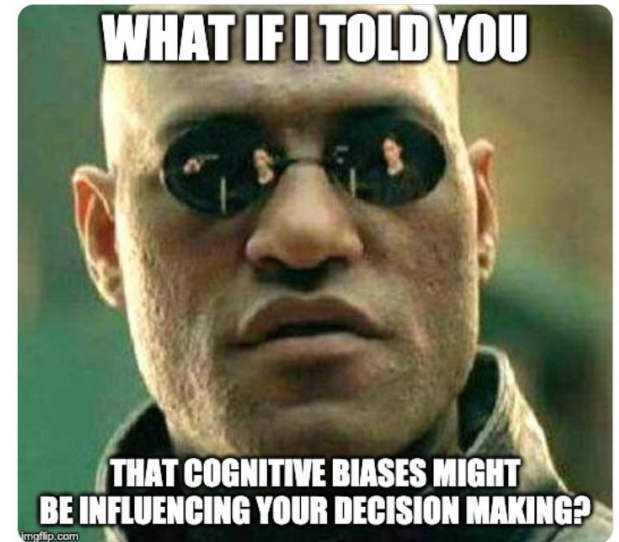
Heuristika

- z gréčtiny: objaviť, zistiť
- kognitívna skratka / mentálna skratka
- zjednodušujúca rozhodovacia stratégia
- Cieľ:
 - zmierniť kognitívnu záťaž
 - aby systém myslenia nebol **zahltý**
- heuristiky nemajú za úlohu byť **ani optimálne, ani perfektné, ani logické, ani racionálne**
- riešenie má byť **postačujúce** (pre dosiahnutie okamžitého cieľa)
- zjednodušovanie rozhodovacej situácie
- Ako? Redukovaním potreby vyhľadávať všetky relevantné informácie (predpoklad RCT)
- Jednoducho nemáme kapacitu spracovať všetko → heuristiky



Kahneman a Tversky

- 70. roky – program výskumu heuristik a skreslení
- zistenie:
 - 1. tendencia uvažovať intuitívne (Systém 1)
 - 2. intuitívne uvažovanie **skresľuje úsudok**
 - 3. ľudia robia **zlé rozhodnutia** (z pohľadu normatívneho, racionálneho uvažovania)
- využívanie heuristik → odchýlky od racionálneho uvažovania
- chyby ako prejav/dôsledok Systému 1
- Výskum heuristik pri odhadovaní pravdepodobností pomocou jednoduchých experimentov



Substitúcia otázok

- Intuitívne pocity takmer pri všetkom (sympatie, dôvera, ...)
- Ako zodpovedať náročnú otázku len pomocou intuitívneho myslenia?
- Systém 1 nájde súvisiacu, **jednoduchšiu**, otázku, a zodpovie tú → **substitúcia**

- **Cieľová otázka:** Akú veľkú sumu by ste prispeli na ochranu nejakého ohrozeného živočíšneho druhu?
- **Heuristická otázka:** Koľko (aké) emócií pociťujem, keď si pomyslím na umierajúcich delfínov?

- **Cieľová otázka:** Ako ste v poslednej dobe spokojní so svojím životom?
- **Heuristická otázka:** Akú máte momentálne náladu?

- Substitúciou získame **pohotovú odpoveď**

Substitúcia otázok II.

- odhad vzdialenosti
- úloha: odhadnúť vzdialenosť objektu
- komplikovaný problém → zjednodušenie
- Riešenie? orientácia podľa viditeľnosti
 - Znížená viditeľnosť → tendencia preceňovať vzdialenosti (ďaleko?)
 - Dobrá viditeľnosť → tendencia podceňovať vzdialenosti (blízko?)



→ Vzdialenosť bola nahradená viditeľnosťou

- Dôsledok: mentálne operácie na základe informácií s nízkou validitou pre danú úlohu
- KaT: chyby v úsudku sú **systematické** (kategorizácia heuristik)

Reprezentatívnosť (*Representativeness*)

- *Steve je veľmi plachý a uzavretý človek, snaží sa byť vždy nápomocný druhým, ale má veľmi slabý aktívny záujem o ostatných ľudí a reálny svet okolo seba. Je to poriadkumilovná duša s potrebou poriadku a štruktúry a s vášňou pre detail.*
- Aká je pravdepodobnosť, že Steve má jedno z nasledujúcich povolání:
 - Farmár, obchodník, pilot dopravného lietadla, knihovník

Reprezentatívnosť II.

- Pri riešení problémov typu „Aká je pravdepodobnosť, že jav A spadá do kategórie B“
- Usudzujeme na **základe podobnosti vlastností** daného objektu **s typickými vlastnosťami** objektov, patriacich do danej skupiny.
- necitlivosť k **základným pomerom**
- necitlivosť k **veľkosti vzorky**
 - Príklad:
 - priemerná výška mužov v ČR populácii je **180 cm**
 - V ktorej vzorke bude priemer najviac podobný priemeru v populácii? 10 mužov/100 mužov/1000 mužov

Reprezentatívnoť III.

- *V jednom meste sú dve pôrodnice. Vo väčšej sa narodí 45 detí každý deň. V menšej sa narodí 15 detí každý deň. Chlapci tvoria celkovo 50 % všetkých narodených detí. Obe nemocnice počas jedného roka zaznamenávali dni, keď bol pomer narodených chlapcov väčší ako 60 %. Ktorá nemocnica namerala viac takýchto dní?*
- a) Väčšia nemocnica
 - b) Menšia nemocnica
 - c) Obe približne rovnako (rozdiel do 5 %)

Reprezentatívnosť IV.

- nepochopenie náhodnosti – hľadanie vzorcov tam kde nie sú
- 3 sekvencie hodu mincou:
 - P – O – P – O – O – P
 - P – P – P – O – O – O
 - P – P – P – P – O – P
- Ktorá sekvencia padne s väčšou pst.?
- Ľudia majú pocit, že javy sú náhodné vtedy, keď spĺňajú ich predstavu o náhodnosti
- **reprezentácia**, ako (ne)má vyzerat' náhoda, ako (ne)má vyzerat' správny politik → **skreslené úsudky**



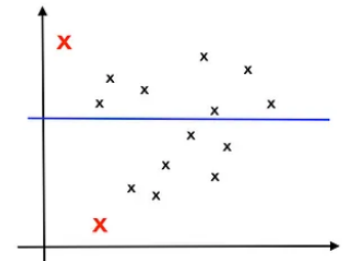
Reprezentatívnoť V.

- skreslené predikcie
 - predikujeme na základe predstáv, vlastných **reprezentácií** (podobností)
 - príklad: predikcia budúcich profitov firmy:
 - na základe toho, či sa hodnotiteľovi firma/riaditeľ páči
 - na základe minulých výnosov, ..
 - **substitúcia** – komplexnú situáciu sme nahradili jednoduchšou
- Ilúzia platnosti:
 - ľudia sú pri predikciách prehnane sebavedomí
 - vysoký stupeň dôvery vo vlastné úsudky/predikcie (čím viac sú odvodené od podobnosti/reprezentácie)



Reprezentatívnosť VI.

- nepochopenie **regresie k priemeru**
 - nastáva v situáciách, pri ktorých namerané hodnoty sledovanej premennej závisia na mnohých faktoroch a **náhode**
 - tvorba úsudkov na základe minulých hodnôt/meraní
 - **Avšak!** Ak nameriame hodnotu, ktorá je extrémna (v ktoromkoľvek smere), veľmi pravdepodobne bude pri ďalšom meraní hodnota menej extrémna → **návrat (regresia) k priemeru**
 - **tendencia vytvárať kauzálne vzťahy tam, kde nie sú**



• Pr.:

- výnosy akcií



- výkony leteckých pilotov a trest vs. odmena



Dostupnosť (*Availability*)

- odhad pst./frekvencie javu na základe **dostupnosti v pamäti**
- smrť v aute vs. lietadle
- riziko infarktu u ľudí v strednom veku – odvodzujeme od prípadov v našom okolí
- **skreslenie množstvom prípadov**
 - veľkosť danej triedy posudzujeme množstvom **dostupných prípadov**
 - Ste asertívni? Spomeňte si na 3/6 prípadov vášho asertívneho správania
 - → dostupnosť v pamäti ovplyvňuje úsudok (napr. o vlastnej asertivite)
- rola **pálčivosti**:
 - prečítať si o horiacom dome vs. vidieť horieť dom

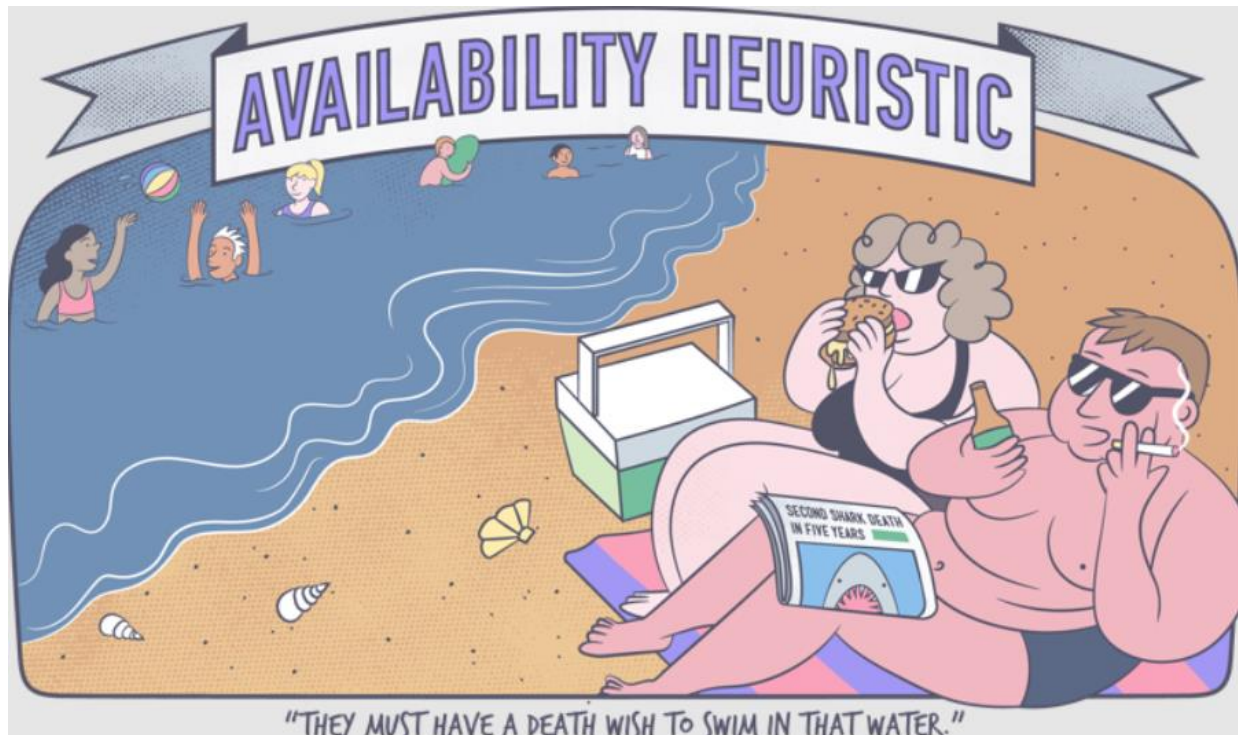


Dostupnosť II.

- KaT: frekvencia výskytu písmen v slovách
 - Zadanie: *V úryvku po anglicky písaného textu je pravdepodobnejšie, že bude **písmeno R** na prvej alebo tretej pozícii v slove?*
 - 152 respondentov – väčšina (105), že viac bude R na začiatku slov
 - v skutočnosti je slov s **R** na tretej pozícii **2x viac!**
 - Dôvod?
 - Je jednoduchšie vybaviť si slová začínajúce na R, než slová s R na tretej pozícii

Dostupnosť III.

- Dostupnosť ...
 - ... umožňuje robiť rýchle rozhodnutia/úsudky
 - ... úsudky sú robené na základe skreslených informácií



Ukotvenie (*Anchoring*)

- úsudky často robené na základe „kotvy“, **referenčného bodu** (počiatočnej informácie)
- pr. nákup vína na oslavu
 - Najprv padne zrak na víno za 300,- Kč
 - Porozhliadnete sa, zbadáte víno za 229,- Kč → výhodná kúpa!
 - Vlastne bolo celkom drahé ... Čo ak by padol zrak najskôr na víno za 99,- Kč??
- kotva nemusí nijak súvisieť so situáciou
 - KaT: Experiment s kolesom šťastia a odhadom počtu Afrických štátov v OSN
 - 2 skupiny – nízke (10) vs. vysoké (65) číslo na kolese – odhad 25 % vs 45 %
 - „random“ číslo ako kotva

Ukotvenie (*Anchoring*)

- KaT:
 - odhad výsledku príkladu v krátkom čase (5 s.)
 - 2 skupiny:
 - $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$
 - $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$
 - Správna odpoveď 40 320 (1. skupina odhad 2 250, 2. skupina 512)
- Aj účelové využitie
 - Marketing: predstavenie zariadení od najdrahšieho (referenčný bod) po najlacnejšie
- úsudky často ovplyvnené irelevantnou počiatočnou hodnotou

Fast and frugal

- Gerd **Gigerenzer** – iný pohľad na heuristiky
- heuristiky ako **efektívny nástroj** (obmedzený čas, znalosti, kog. kapacita)
- nadviazanie Herberta Simona a koncept *satisficingu* (uspokojivé riešenia miesto optimálnych)
- veľa možností na výber → stačí tá, ktorá je *good enough*
- sada rýchlych a úsporných heuristík – rozhodovacie mechanizmy nevyžadujúce veľké množstvo informácií (**úsporné**) založené na jednoduchých a **rýchlych** algoritmoch
- **adaptovanie** na situáciu - usudzovanie na základe čo najmenšieho množstva informácií (na rozdiel od RCT)
- stačí to? „**less-is-more**“ efekt – rozhodnutia minimálne rovnako presné/dobré ako pri komplexnejších stratégiách

Fast and Frugal - Recognition heuristic

- rozhodovanie o výbere jednej z možností zo súboru dostupných alternatív
- záver/rozhodnutia o objektoch robené výhradne na základe toho, či je objekt **rozpoznaný**
- ak je rozpoznaný len jeden objekt, je vybraný ten (ak viac, potreba systematickejšej úvahy – TTB heuristika)
- väčšiu váhu/hodnotu prisudzujeme tomu, čo poznáme (rozpoznáme)

SAMSUNG **verizon**✓

- Ktoré mesto má viac obyvateľov? Zürich alebo Bazilej
- Ak nie je rozpoznaný ani jeden objekt – náhodný výber

Fast and Frugal - Recognition heuristic II.









- Gigerenzer a spol.:
 - **participanti:**
 - nemeckí a americkí študenti
 - **zadanie:**
 - nemeckí študenti – ktoré z dvoch US miest má viac obyvateľ'ov?
 - americkí študenti – ktoré z dvoch nemeckých miest má viac obyvateľ'ov?
 - **výsledok:**
 - 92 % odpovedí urobených na výhradne na základe rozpoznania mesta a nie na znalostiach o populácii
 - **nemeckí študenti úspešnejší** v hodnotení **US miest**
 - **americkí študenti úspešnejší** v hodnotení **nemeckých miest**
- dôležitosť pre **marketing**
 - reklama → produkt je „rozpoznaný“ → **väčšia pravdepodobnosť kúpy** (v hre samozrejme viac faktorov – asociácie (animal cruelty), vnímaná žiadúcnosť (množstvo k dispozícii v porovnaní s konkurenciou), ...)

Fast and Frugal – Take The Best

- opäť výber medzi alternatívami
- ak je rozpoznávaných viac objektov – recogniton heuristika nie je vhodná
- čo teraz? → hľadáme **atribút/charakteristiku (cue), v ktorom sa objekty líšia**
- atribúty zoradené podľa vnímanej dôležitosti pre rozhodnutie
- → hľadáme ďalšie informácie → **akonáhle** nájdeme atribút, v ktorom sa posudzované objekty líšia, vyberieme objekt, ktorý má pozitívnu hodnotu atribútu
- sekvenčné (postupné) spracovávanie informácií
- nepotrebujeme vedieť všetko (a posúdiť všetko) - ignorovanie veľkého množstva (nerelevantných) informácií („*take the best, ignore the rest*“)₂₂

Fast and Frugal – Take The Best II.

- príklad – nákup nového smartphonu

	OnePlus 2	Motorola X PURE	Samsung Galaxy S6	Samsung Galaxy Note 5	Apple iPhone 6s	Apple iPhone 6s Plus	Google Nexus 6P	Google Nexus 5X
								
Retail Price	\$330 (16GB)	\$400 (16GB)	\$550	\$720	\$650	\$750	\$499 (32GB)	\$379 (16GB)
Release Date	Aug 2015	Sept 2015	Apr 2015	Aug 2015	Sept 2015	Sept 2015	Nov 2015	Nov 2015
CPU	Qualcomm Snapdragon 810 4+4 Cores 1.56GHz + 1.82 GHz	Qualcomm Snapdragon 808 4+2 Cores 1.44GHz + 1.82GHz	Samsung Exynos 7420 4 + 4 Cores 1.5GHz + 2.1 GHz	Samsung Exynos 7420 4 + 4 Cores 1.5GHz + 2.1 GHz	Apple A9 2 Cores 2GHz	Apple A9 2 Cores 2GHz	Qualcomm Snapdragon 810 4+4 Cores 1.55GHz + 2.0 GHz	Qualcomm Snapdragon 808 4+2 Cores 1.44GHz + 1.82GHz
GPU	Adreno 430	Adreno 418	Mali-T760MP8	Mali-T760MP8	--	--	Adreno 430	Adreno 418
RAM	3GB/4GB LPDDR4	3GB LPDDR3	3GB LPDDR4	4GB LPDDR4	2GB	2GB	3GB	2GB
Storage (ROM)	16GB - 32GB 64GB -	16GB 32GB 64GB -	- 32GB 64GB 128GB	- 32GB 64GB 128GB	16GB - 64GB 128GB	16GB - 64GB 128GB	- 32GB 64GB 128GB	16 GB 32 GB -
Display	5.5 inches 1920x1080p IPS LCD 401 ppi Gorilla Glass 4	5.7 inches 2560x1440p IPS TFT LCD 520 ppi Gorilla Glass 3	5.1 inches 2560x1440p Super AMOLED 577 ppi Gorilla Glass 4	5.7 inches 2560x1440p Super AMOLED 518 ppi Gorilla Glass 4	4.7 inches 1334x750p LED IPS LCD 326 ppi "ion-strengthened" Glass	5.5 inches 1920x1080p LED IPS LCD 401 ppi "ion-strengthened" Glass	5.7 inches 1920x1080p AMOLED 518 ppi Gorilla Glass 4	5.2 inches 1920x1080p IPS LCD 424 ppi Gorilla Glass 3
Dimensions	H: 151.8 mm W: 74.9 mm D: 9.85 mm	H: 153.9 mm W: 76.2 mm D: 6.1 to 11.06 mm	H: 143.4 mm W: 70.5 mm D: 6.8 mm	H: 153.2 mm W: 76.1 mm D: 7.6 mm	H: 138.3 mm W: 87.1 mm D: 7.1 mm	H: 158.2 mm W: 77.9 mm D: 7.3 mm	H: 159.3 mm W: 77.8 mm D: 7.9 mm	H: 147 mm W: 72.6 mm D: 7.9mm
Weight	175 g (6.17oz)	179g	138g (4.87 oz)	171g (6.03oz)	143g (5.04oz)	192g (6.77 oz)	178g (6.28 oz)	136g (4.80 oz)
Battery	3,300 mAh LiPo battery Non-removable	3000 mAh Non-removable	2550 mAh Non-removable	3000 mAh LiPo Non-Removable	1715 mAh LiPO Non-Removable	2917 mAh LiPO Non-Removable	3450 mAh LiPO Non-Removable	2700 mAh LiPO Non-Removable
Front Camera	5MP	5MP	5MP	5MP	5MP	5MP	8MP	5MP
Rear Camera	13MP F/2.0 Dual LED Flash Laser Autofocus Optical Image Stabilization 4K Video 720p Video at 120fps	21 MP F/2.0 Dual LED Flash Phase Detect <u>Auto Focus</u> Video Stabilization 4K Video at 30fps 1080P Video at 60fps	16MP F/1.9 Dual LED Flash Tracking Autofocus Optical Image Stabilization 4k Video at 30fps 1080p Video at 60fps 720p Video at 120fps	16MP F/1.9 Dual LED Flash Tracking Autofocus Optical Image Stabilization 4k Video at 30fps 1080P Video at 60fps 720p Video at 120fps	12MP F/2.2 Dual LED Flash Phase Detect <u>Auto Focus</u> 4K Video at 30fps 1080P Video at 120fps 720P Video at 240fps	12MP F/2.2 Dual LED Flash Phase Detect <u>Auto Focus</u> 4K Video at 30fps 1080P Video at 120fps 720P Video at 240fps	12.3 MP F/2.0 Dual LED Flash Laser Autofocus Face Detection 4K Video at 30fps	12.3 MP F/2.0 Dual LED Flash Laser Autofocus Face Detection 4K Video at 30fps
Wireless Charging	NO	NO	Qi Fast Wireless Charging	Qi Fast Wireless Charging	NO	NO	NO	NO
Quick Charging	NO	Qualcomm 2.0	Qualcomm 2.0	Qualcomm 2.0	NO	NO	YES	YES
WiFi	802.11a/b/g/n/ac	802.11a/g/b/n/ac MIMO	802.11a/b/g/n/ac	802.11a/b/g/n/ac	802.11a/b/g/n/ac	802.11a/b/g/n/ac	802.11a/b/g/n/ac	802.11a/b/g/n/ac
GPS	A-GPS, GLONASS	A-GPS, GLONASS	A-GPS, GLONASS, Beidou	A-GPS, GLONASS, Beidou	A-GPS, GLONASS	A-GPS, GLONASS	A-GPS, GLONASS	A-GPS, GLONASS
Bluetooth	4.1, A2DP	4.1, A2DP, EDR, LE	4.1, A2DP, LE, apt-X	4.2, A2DP, EDR, LE	4.2, A2DP, LE	4.2, A2DP, LE	4.2, A2DP, LE	4.2, A2DP
NFC	NO	YES	YES	YES	YES (Apple Pay Only)	YES (Apple Pay Only)	YES	YES
External Storage	NO	Micro SD Card	NO	NO	NO	NO	NO	NO
Fingerprint Sensor	Yes - Home Button	NO	Yes - Home Button	Yes - Home Button	YES - Home Button	Yes - Home Button	YES - Rear	YES - Rear
Heartrate	NO	NO	YES	YES	NO	NO	NO	NO
Infrared Port	NO	NO	YES	YES	NO	NO	NO	NO

Fast and Frugal – Minimalist

- ešte väčšie zjednodušenie
- nevyžaduje zostavenie poradia dôležitostí atribútov
- výber atribútu je náhodný
- kroky:
 - 0. ak je to možné, použije sa recognition heuristika
 - Ak je rozpoznaný len jeden objekt – výber objektu
 - Ak nie je rozpoznaný ani jeden objekt – náhodný výber
 - Ak sú rozpoznané oba objekty – pokračuje sa ďalej krokom 1.
 - 1. náhodný výber atribútu – porovnanie hodnôt
 - 2. výber objektu
- cieľ: ešte výraznejšie zníženie požiadaviek na množstvo informácií

Fast and Frugal – Take the last

- pri **prvom riešení** problému – náhodný atribút/cue (ako Minimalist)
- **d'alsie riešenie** problému – začína sa atribútom, ktorý bol rozhodujúci pri predošlom riešení
 - ak **je diskriminačný** → koniec vyhľadávania informácií
 - ak **nie je diskriminačný** → pokračuje sa na atribút, ktorý bol rozhodujúci predminule atď.
- ešte väčšie zjednodušenie, než pri Minimalist → porovnávanie menšieho počtu atribútov
- potreba pamätať si, čo „rozhodlo“ v minulosti

Fast and Frugal – Rýchlo, úsporne a správne?

- Tóth, Chytilík (2018) - *Fast, frugal and correct? An experimental study on the influence of time scarcity and quantity of information on the voter decision making process.*

	Kandidát A	Kandidát B	Kandidát C
Důchodová reforma	<input type="button" value="Ukázat"/>	<input type="button" value="Ukázat"/>	<input type="button" value="Ukázat"/>
Vztah k Ruské federaci	<input type="button" value="Ukázat"/>	<input type="button" value="Ukázat"/>	<input type="button" value="Ukázat"/>
Boj proti Islámskému státu	<p>Česká republika by měla v boji proti Islámskému státu postupovat razantně, ale s ohledem na bezpečnost jejich občanů. Vojenská intervence je proto správným krokem, avšak měla by být realizována formou leteckých náletů, které vojáky nevystavují takovému ohrožení jako pozemní operace. Česká republika by se proto měla do boje proti IS zapojit především nasazením svých bojových letounů.</p>	<input type="button" value="Ukázat"/>	<input type="button" value="Ukázat"/>
Zákaz kouření v barech a restauracích		<input type="button" value="Ukázat"/>	<input type="button" value="Ukázat"/>
Miloš Zeman v roli prezidenta		<input type="button" value="Ukázat"/>	<input type="button" value="Ukázat"/>
Členství ČR v EU		<input type="button" value="Ukázat"/>	<input type="button" value="Ukázat"/>
Elektronická evidence tržeb		<input type="button" value="Zavřít"/>	<input type="button" value="Ukázat"/>
Školné na vysokých školách	<input type="button" value="Ukázat"/>	<input type="button" value="Ukázat"/>	<input type="button" value="Ukázat"/>
Členství v NATO a výdaje na obranu	<input type="button" value="Ukázat"/>	<input type="button" value="Ukázat"/>	<input type="button" value="Ukázat"/>
Adopce dětí homosexuály	<input type="button" value="Ukázat"/>	<input type="button" value="Ukázat"/>	<input type="button" value="Ukázat"/>

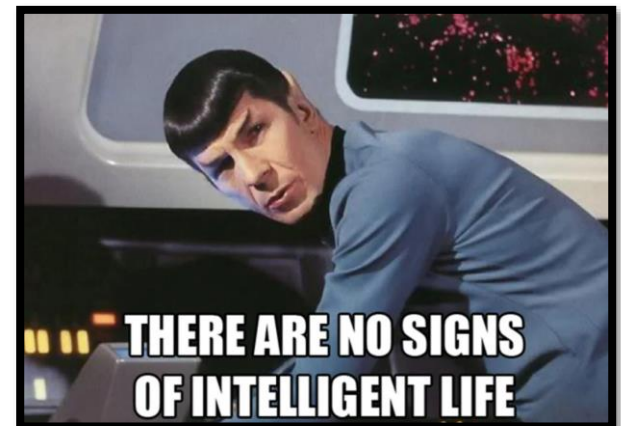
Zbývající čas [sec]: 1179

Armstrong, Graefe 2010 – TTB v real voľbách?

- model na predpovedanie výsledkov US prezidentských volieb (1972-2008)
- TTB ako základ (rozhodovanie na základe jedného kusu informácie)
- Analógia v politológii – **single issue heuristika**
- rozhodovanie na základe „výkonu“ jedného z dvojice kandidátov (alternatívy) v najpálčivejšej téme (atribút/cue)
- napr. ak je najdôležitejšia téma boj s infláciou, a jeden kandidát je v tejto téme presvedčivejší → považovaný za schopnejšieho riešiť celú ekonomickú situáciu → voľba tohto kandidáta
- agregované dáta z prieskumov (vnímanie dôležitosti tém, názor na schopnosti kandidátov riešiť ich)
- až **v 97 %** analyzovaných prípadov **predpovedal model správneho víťaza** volieb

Heuristiky a volebné rozhodovanie

- klasické teórie demokracie – správne fungujúca demokracia nevyhnutne potrebuje občanov, ktorí sa **zaujímajú o politiku**, venujú jej **pozornosť**, politicky **participujú**
- potreba byť politicky **informovaný** (o pol. témach, pol. histórii, faktoch, navrhovaných alternatívach, postoji strán, dopadoch rozhodnutí, ...)
- prieskumy od 50. rokov 20. stor. → občania sú **neinformovaní** a o politiku sa **nezaujímajú**
- minimálna úroveň pol. znalostí, pozornosť pol. témam, minimálna úroveň chápania abstraktných pol. konceptov (ideológie), minimálna stabilita preferencií



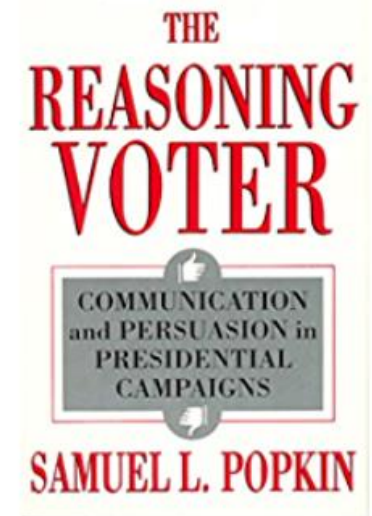
Heuristiky a volebné rozhodovanie II.

- **paradox** fungovania demokracie (nezhoda medzi klasic. teóriami a realitou)
- → 2 názorové línie:
 - **1. skeptici** – limitovaná pol. informovanosť nutne **negatívne** ovplyvňuje volebné rozhodnutia, ohrozenie demokracie (Kuklinski, Quirk 2000)
 - **2. optimisti** – informačný deficit je možné vyvážiť využitím **heuristického** myslenia (Popkin 1994)



Heuristiky a volebné rozhodovanie III.

- od 90. rokov – začína prevládať názor, že „*voters are not fools*“ (informované rozhodnutia aj bez potreby byť plne informovaný)
- **Samuel Popkin: Reasoning Voter** (1991)
 - voliči disponujú pol. informáciami **zo svojho každodenného života** (sledovanie médií, kampane, komunikácia s ostatnými, ...)
 - voliči môžu robiť správne rozhodnutia pomocou **intuitívnej** racionality (gut rationality) aj pri nízkej informovanosti
 - napr. heuristika **reprezentatívnosti** (podobnosť kandidáta so stereotypom dobrého politika)
 - alebo zameranie **sa len na jednu charakteristiku** (jednu tému, jednu vlastnosť)



Heuristiky a volebné rozhodovanie IV.

- **Popkin** – ako heuristiku môžeme použiť:
 - názory ostatných ľudí
 - stránčka heuristika
 - demografické charakteristiky kandidátov (stereotypy, rasa, vierovyznanie, ...)
 - správanie behom kampane
 - hodnotenie osobnosti
- zber informácií nie je systematický

Heuristiky v referende

- Arthur Lupia (1994) – výskum využitia heuristík v referende
- referendum o reforme poistenia – 5 technicky náročných návrhov
- verejnosť slabo informovaná
- porovnával rozhodnutia voličov **s rôznou úrovňou informovanosti**
- **Zistenie:** tí, ktorí poznali postoje poisťovní volili rovnako, ako voliči s množstvom informácií
- → znalosť pozície poisťovní stačila na to, aby presadili svoj záujem úplne rovnako správne, ako keby vynaložili úsilie na nájdenie všetkých možných informácií o jednotlivých návrhoch
- POZOR: heuristika nie je samospásna, znalosť aspoň nejakej informácie (relatívna neinformovanosť)

Efektivita heuristik?

- Larry **Bartels** (1996) – znepokojenie nad tým, ako málo voliči vedia → do akej miery môžu v skutočnosti neinformovaní voliť tak, ako informovaní?
- štatistické simulovanie na základe dát z ANES
- hypotéza sa mu nepotvrdila – rozdiely medzi info. a neinfo.
 - napr. katolíci s plnou info. volia Rep., neinformovaní katolíci volia skôr Dem.
 - informované ženy volia Dem., neinformované zas Rep.
- heuristiky neriešia problém informačného deficitu
- môžu generovať suboptimálne výsledky
- naivné predpokladať, že heuristiky dokážu nahradiť skutočné informácie
- POZOR: Bartels nebol schopný povedať, či a aké heuristiky voliči použili

Efektivita heuristik? II.

- Lau & Redlawsk – experimentálny výskum heuristik
- každý používa nejakú heuristiku
 - strana
 - idológia
 - endorsement
 - prieskumy
 - image/vzhľad
- rôzni ľudia využívajú rôzne typy informácií (s rôznou váhou)
 - „solistikovaní“ voliči (a.k.a. informovaní) → ideológia a endorsement
 - „nesolistikovaní“ voliči (a.k.a. neinformovaní) → strana a image
- efektivitu heuristik posudzujú prostredníctvom konceptu „správneho hlasu“ (**correct vote**)
 - výber kandidáta, ktorý je „najbližšie“ (v dôležitých témach)
 - heuristiky sú užitočnejšie/efektívnejšie pre solistikovaných voličov
- → spochybnenie zmyslu heuristik v pri riešení medzery v pol. informovanosti?

Heuristiky - záver

1. Heuristiky produkujú **skreslenia** a chybné úsudky (Kahneman a Tversky)
2. Heuristiky ako **užitočný** nástroj (Satisficing a Fast and frugal)

