



Analýza a zhodnocení lidského faktoru

II. přednáška - 19.10.2012



Interface inconsistency

- Většinou snaha o konzistentní interface – letadla (nehody), auta
- Možná souvislost s kognitivní zátěží – je-li kognitivní zátěž vyšší, je lepší konzistentní uspořádání a naopak
- Příklad nekonzistence

<http://www.clemson.edu/catlab/wp-content/uploads/2010/02/mendel-pak-2009.pdf>



Confirmation bias

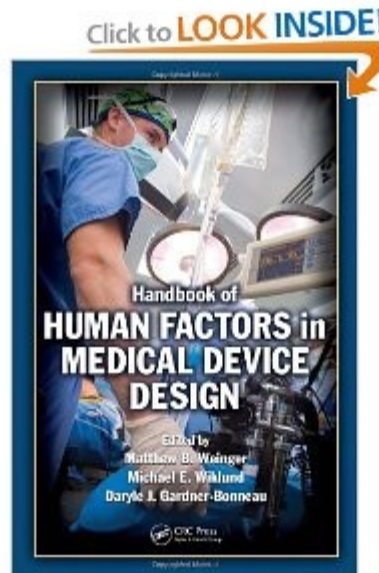
- Tendence preferovat data, která vyhovují našemu předem utvořenému úsudku, přesvědčení

Kromě něj velký mají vliv na rozhodování pilotů:

- Sériový poziční efekt
- Omezení krátkodobé paměti - $7(+/-2)$

Využití HF ve zdravotnictví

- Minule jsem to nezdůraznil – HF má své místo ve vývoji nových medicínských přístrojů



Focus group

- Někdy nepříliš šťastně překládáno jako „ohnisková skupina“
- Cílena na určitou tematickou oblast nebo fenomén
- Skupina dané určité charakteristiky nebo zájmy
- Vhodná pro studium komplexních jevů
- Často ke zjišťování názorů na nové produkty

Focus group

- Tvorba hypotéz, zkoumání názorů, postojů a hodnot, testování nových myšlenek atd.
- 6 – 10 členů
- Homogenita skupiny
- Je žádoucí, aby se členové navzájem neznali (může to ovlivnit skupinovou dynamiku – dominance/submise apod.)
- K zajištění validity 3 – 5 skupin

Focus group

- V poslední době obliba **online focus group** – chaty, skype ...
- Jak se připravit:
 - Seznam hlavních témat, kterých bychom se měli dotknout
 - Připravit si úvodní řeč k objasnění důvodů pro svolání skupiny
 - Uspořádání „do kruhu“
 - Občerstvení, pauzy

Focus group

- Důkladná teoretická příprava – znalost tématu
- Důvěra a anonymita
- Vliv konformity, autocenzury, zkušenosti s mluvením na veřejnosti, sociální srovnávání ... je na moderátorovi, jak to zvládne
- Na straně moderátora – neustálé povědomí o tom, jak se utváří můj názor a jak mě ovlivňuje – pokus o neutralitu
- Podněcování členů

Focus group

- V úvodu zdůraznit anonymitu; dát účastníkům vědět, že jejich názor je hodnotným a cenným příspěvkem
- Na začátku je nechat každého představit a říci několik asociací k tématu – od toho se odrazit v začátcích diskuze
- Všechny otázky by měly být otevřené!
- Nemělo by v nich být obsaženo hodnocení!
- Vstupovat a zaměřovat diskusi

Focus group

Možný zdroj v češtině:

<http://www.telesnakultura.upol.cz/index.php/telesnakultura/article/viewFile/59/111>

V centru pozornosti je vždy člověk-operátor:

Příklad – palivová kontrolka:



- Jakou informaci nám dává?
*Informace o množství paliva
(z technického hlediska je to nejjednodušší řešení)*
- Co nás skutečně zajímá?
Kam až můžeme dojet s tímto množstvím paliva.
- Jak se to dozvíme?
*Musíme vydělit množství zbývajcího paliva
průměrnou spotřebou.*
- Jaká změna se tedy nabízí?

Nový produkt

- Mělo by se začínat od člověka:

design → guard → warn → train

- Snahy přizpůsobit **design** produktu lidským požadavkům jsou vždy účinnější a levnější než následné pokusy **uhlídat** chyby operátora, **varovat** operátory ohledně možných rizik a **školit** operátory v tom, jak rizika systému zvládat