

**MUNI**

# **Kritické myšlení prakticky a hravě**

7. přednáška

# Agenda

- Příklady kognitivních selhání, zkreslení a chyb
- Přesvědčování v rámci diskuse

# Profil studenta – prosba o vyhodnocení

- Sedněte si tak, aby vedle vás nikdo neseseděl
- Od této chvíle s nikým nekomunikujte
- Obdržíte Vás osobní profil založený na dosavadní chování na přednášce
- Po jeho přečtení zvažte, nakolik odpovídá realitě, a toto ohodnoťte jako ve škole (1 – velmi přesný, 5 – naprosto mimo) na kvízu

# KVIS

<https://is.muni.cz/auth/kvis/mtwz>

Heslo 4469

ÚČASTNÍCI SE PŘIPOJUJÍ 0

Začít KVIS



# Sázka na jistotu?

- Dostanete informaci, že lze předvídat výsledky zápasů Sparta a Slávie, a že vyhraje Sparta
  
- Vsadíte si?

## Sázka na jistotu 2

- Nevsadili jste si, ale Sparta vyhrála
- Opět dostanete informaci, tentokrát, že vyhraje Slávie (a „koukej, jak jsem spolehlivej“)

## Sázka na jistotu 3

- A předpověď opět vyšla!
- Nyní máte nabídku – chcete další předpověď za 1000 Kč?
- Proč?

# Sunk cost fallacy

- Při rozhodování se mají v úvahu brát budoucí náklady a přínosy. Již utracené náklady nejsou relevantní (není mezi nimi rozdíl mezi možnostmi)
- Kde jste toto zažili? Jak se tomu vyhýbáte?



## Příklad – výrobní podnik

Vlastníte výrobní podnik, splácíte výrobní linku částkou 1 mil Kč měsíčně. Je to „sunk cost“, nebo ne?

Měsíční náklady na údržbu této linky jsou 2 mil Kč. Jsou to sunk costs?

Zvažujete pořízení nové výrobní linky, kterou budete splácet 2 roky, každý měsíc opět 1 mil Kč. Jsou to sunk costs před podpisem smlouvy?

# Přátelská diskuse

- Nejen dotazování, ale základy přesvědčování
- Začneme s relativně nekontroverzním tématem
- Cílem je pochopit druhého, zkusit najít argumenty, na které by mohl slyšet, a „zasadit“ nové myšlenky

