

M U N I

Kritické myšlení prakticky a hravě

8. přednáška

Agenda

- Kvíz na “sunk cost fallacy”
 - Nejde o správné odpovědi, ale vaše postoje a tendence
- Struktura argumentu
 - Top-down vs. bottom-up
 - Pyramid principle
- Fermiho metoda odhadování
- Diskuse / přesvědčování o víře v Boha

KVIS: <https://is.muni.cz/auth/kvis/ldzg> heslo 1033



Struktura argumentu

– Bottom-up

- Popis toho, co víte, co jste udělali
- Následně závěr – výsledek

– Top-down

- Nejprve výsledek, závěr, hlavní zjištění
- Pak důvody pro něj

Příklad 1

- Počátkem března vydala agentura Reuters exkluzivní zprávu, že Ukrajina hledá možnost, jak přesunout důležitá vládní data a počítačové servery mimo své území. To pro případ, že by ruská invaze byla úspěšná a k moci by se dostala okupační vláda, případně pokud by vojenský útok ukrajinské počítačové servery zničil. Taavi Kotka [na Twitteru napsal](#): „A nám se svět smál, když jsme začali budovat digitální velvyslanectví.“
- To si samozřejmě žádá vysvětlení. Kotka je úspěšný třičtyřicetiletý muž. Narodil se v bývalém Sovětském svazu, vystudoval Technickou univerzitu v Tallinu a stal se programátorem. Dnes je považován za počítačového vizionáře, pracuje v soukromé sféře, pohybuje se na estonské startupové scéně. Ale co je důležité, čtyři roky byl „CIO estonské vlády“. Tak to aspoň uvádí jeho životopis i heslo na Wikipedii.
- ... [měl na starosti digitalizaci, která je v Estonsku na velmi dobré úrovni – možná nejlepší na světě]
- V článku v New Yorkeru je pět let starý údaj, že digitalizace státu šetří – jen na platech a výdajích úředníků – každoročně dvě procenta HDP. Pro někoho to nemusí být působivé číslo, ale ekonomové vědí, jak významné je. Mimochodem, dvě procenta HDP jsou zároveň závazkem výdajů členských států NATO na obranu. „Takže máme naši obranu vlastně zadarmo,“ žertoval na toto téma bývalý prezident Toomas Hendrik Ilves.
- Česko má novou vládu a ambiciózního premiéra, který se v době ukrajinské války zařadil mezi moderní a akceschopné západní politiky. Nežádám, aby řešil víc „chudobu“ než lidi prchající před válkou, to je od opozice jednoduchý populismus. Ale snažit se zefektivnit stát by měla být jeho významná priorita. I v době mezinárodní krize. Nebo především v době krize. Jeho strana to ostatně má v programu.

Příklad 2

- Firma X opustí odvětví výroby dřeva a odprodá své aktivity firmě Y. K tomuto rozhodnutí dospěla ze 3 hlavních důvodů
 1. Kůrovcová kalamita výrazně sníží nabídku surového dřeva na českém trhu na nejbližších 15 let
 2. Konkurence ze zemí s levnější pracovní silou (zejména Polsko) činní výrobu v ČR neekonomickou
 3. Cena nabízená firmou Y je výrazně vyšší, než očekávaný zisk v případě pokračování aktivity nebo alternativní nabídky dosud obdržené

Pyramid principle – princip pyramidy

– Forma strukturování argumentů

1. Špička pyramidy: závěr / doporučení / shrnutí myšlenky
2. Druhá vrstva: hlavní argumenty pod tím, v logickém pořadí
3. Třetí vrstva – argumenty pro jednotlivé hlavní argumenty
4. ... dále dle potřeby (ale obvykle stačí 1-3)

Přepište následující text do pyramidové struktury, zestručněte (1)

- Ahoj, ještě jsem o tom našem realitním projektu přemýšlel, a našel jsem si pár věcí. S těmi pozemky je to složité, podobný se dá sehnat za 5 i 15 mil Kč, těžko říct, co je tedy fér cena. Ty stavební práce jsou obtížně předpověditelné v dnešní době. Standardní ceník sice říká, že to bude stát 25 mil Kč postavit, ale může to vyskočit, za ty 2 roky, co to budeme stavět. Nejhorší stejně ale je odhad cen, za které to dokážeme prodat. Když se dívám na dnešní ceny, tak bychom to v klidu prodali za 45 mil Kč, ono to hodně vystřelilo za poslední rok. Ale lidi nemají peníze, hypotéky hodně zdražili, a s novým územním plánem v Brně se bojím, že nám přibude i konkurence – podobné projekty. Tak nějak mi přijde, že projekt má šanci být ziskový, ale taky na tom můžeme prodělat kalhoty, které nemáme. Asi do toho nechci dávat všechny svoje úspory, a financování od banky bude těžké sehnat. Co myslíš ty?

Přepište následující text do pyramidové struktury, zestručněte (2)

- Ahoj Petře, na marketingovém plánu jsem usilovně pracoval, jak jsme se dohodli. Snažil jsem se shromáždit údaje o předchozích marketingových kampaních, ale John je na dovolené, takže se mi to nedaří. Shromáždil jsem alespoň základní údaje o zákaznících, příjmech a nákladech. Také jsem chtěl sestavit model, který by předpověděl dopad kampaně na tržby a zisky. Mám hrubý návrh, ten vám možná ukážu později. Také jsem si na příští čtvrtek domluvil schůzku s CMO - doufám, že jste tady, protože váš asistent nebyl k dispozici. Každopádně by bylo dobré si občas promluvit, abych se ujistil, že jdu správným směrem, protože jste byl poslední týden na místě se svým dalším klientem. Nakonec jsme se s Bobem (klientem na úrovni CMO -2) dohodli, že kampaň nepovedeme online, ale pomocí televizní reklamy. Je to trochu dražší, ale zdá se, že to přináší mnohem větší zviditelnění. CMO může být proti, mohli byste si s ním prosím promluvit? Je to pro vás v pořádku?

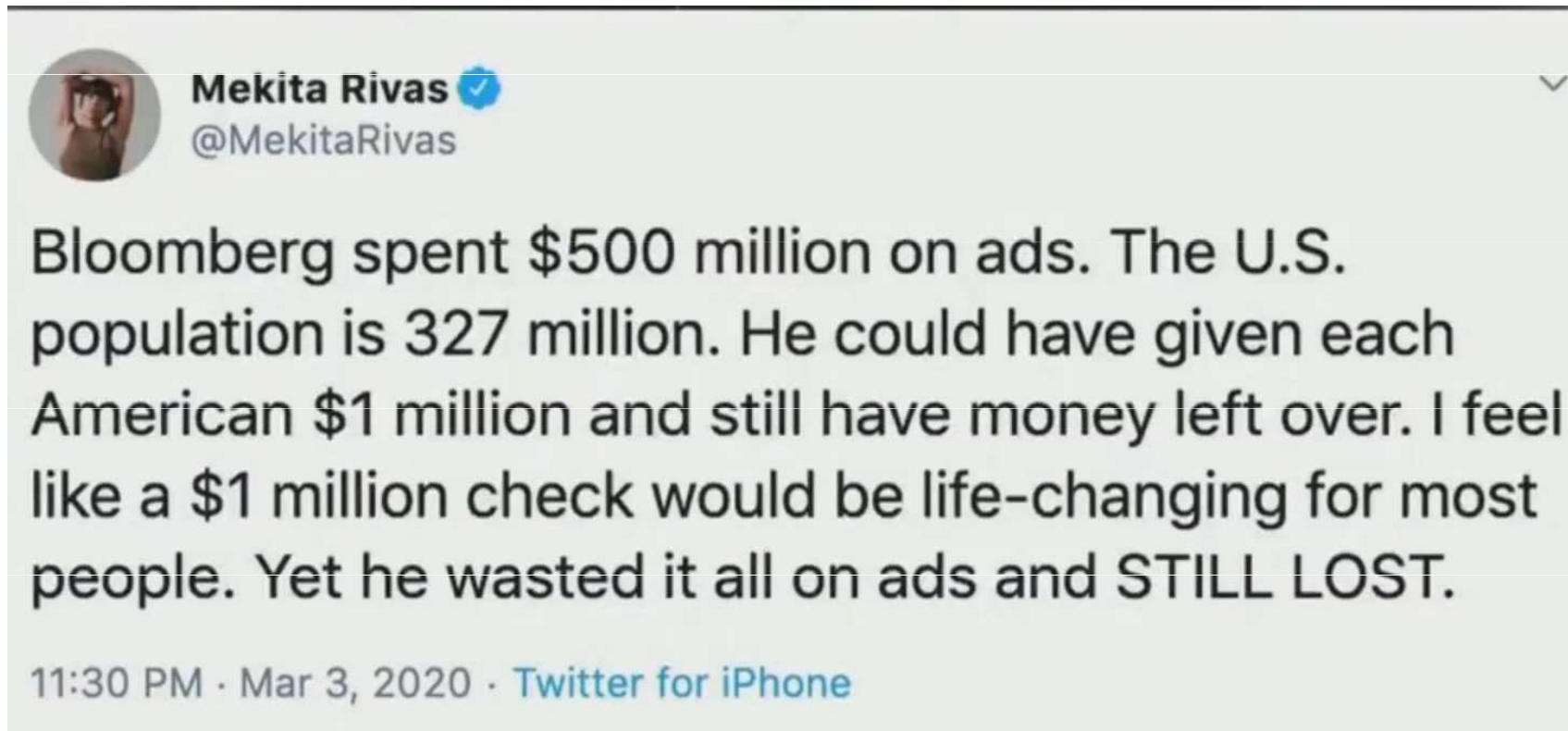
Kolik pingpongových míčku se vejde do Boeingu 747?

- Zkuste připravit vlastní odhad (nejen tip) – nepoužívejte internet, neradte se se sousedem
- Máte na to 5 minut
- Výsledky sem:



Výsledky

Fermiho metoda odhadování



Přátelská diskuse na citlivé téma

- Existuje bůh?
- Je někdo ochoten obhajovat nějakou možnou odpověď? (já si vezmu druhou stranu)