Confirmation bias

Zjawisko torowania = priming effect. Pojedyncze drgnięcie w siatce skojarzen przywoluje wiele polaczonych rzeczy, niekoniecznie w oczywisty sposób powiązanych.

Torowanie zachowan i emocji. Np. efekt Florydy: słowa dotyczące wieku podeszłego sprawily, ze studenci wolniej chodzili do łazienki.

Efekt ideomotoryczny (zachowujemy się odpowiednio do przywołanych idei) zachodzi obustronnie.

* Zachowuj się tak, jak chcesz się czuć

Idea pieniędzy toruje indywidualizm, niezaleznosc itd. – dystans krzeseł przy rozmowie

Efekt lady mackbet – po przestepswie mamy pragnienie oczyszczenie części ciala, którą dokonaliśmy zbrodni (np. plukac usta po tym jak sklamalismy albo umyc rece po fałszywym emailu)

Plakat oczu zwieksza datki – wszystko nieświadomie bo to system1

Latwosc poznawcza budzi wrazenie znajomości. Można ją wzbudzić chodciazby pisząc tekst który latwo się czyta (naturalny mechanizm jest taki, ze lepiej rozpoznajemy cos, bo jest znane – czyli pewnie dobre)

Ciezko jest odroznic prawde od wrazenia znajomości.

! Jeśli chcemy aby dane lub idee wydawały się prawdziwe, nie musimy powtarzać na ich temat całego zdania. Przykład: zdanie „temperatura ciała kury wynosi” powtarzane, sprawia, ze ludzie prościej uwierzą w jakiekolwiek stwierdzenie typu „temperatura ciała kury wynosi X stopni”