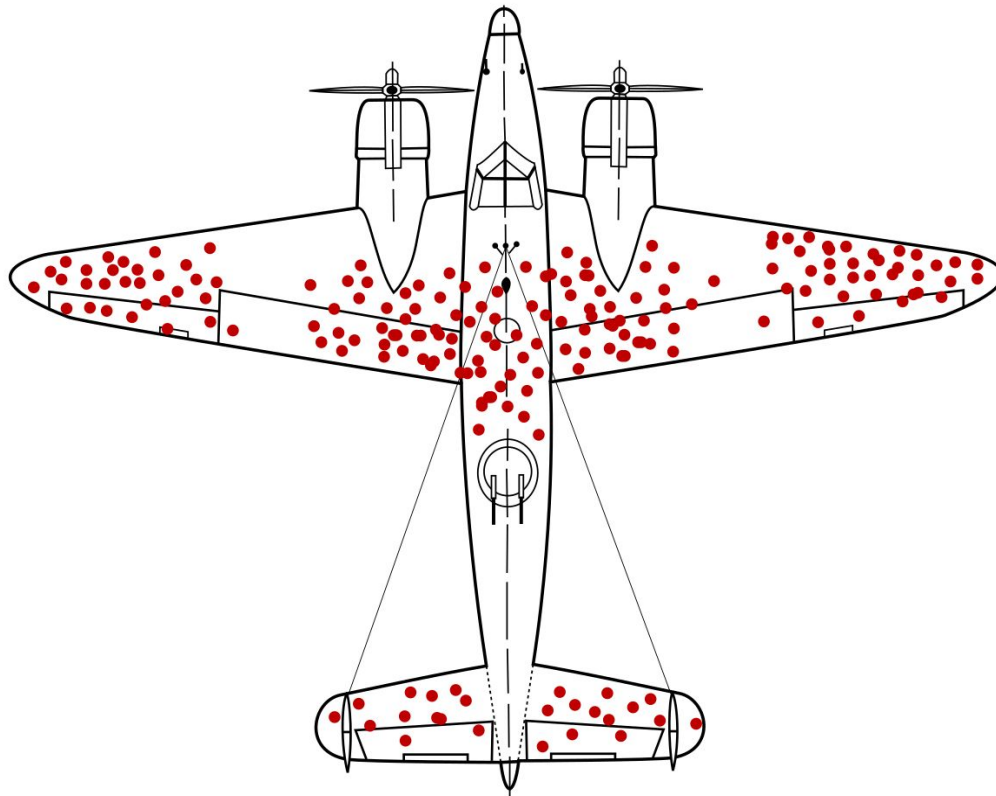
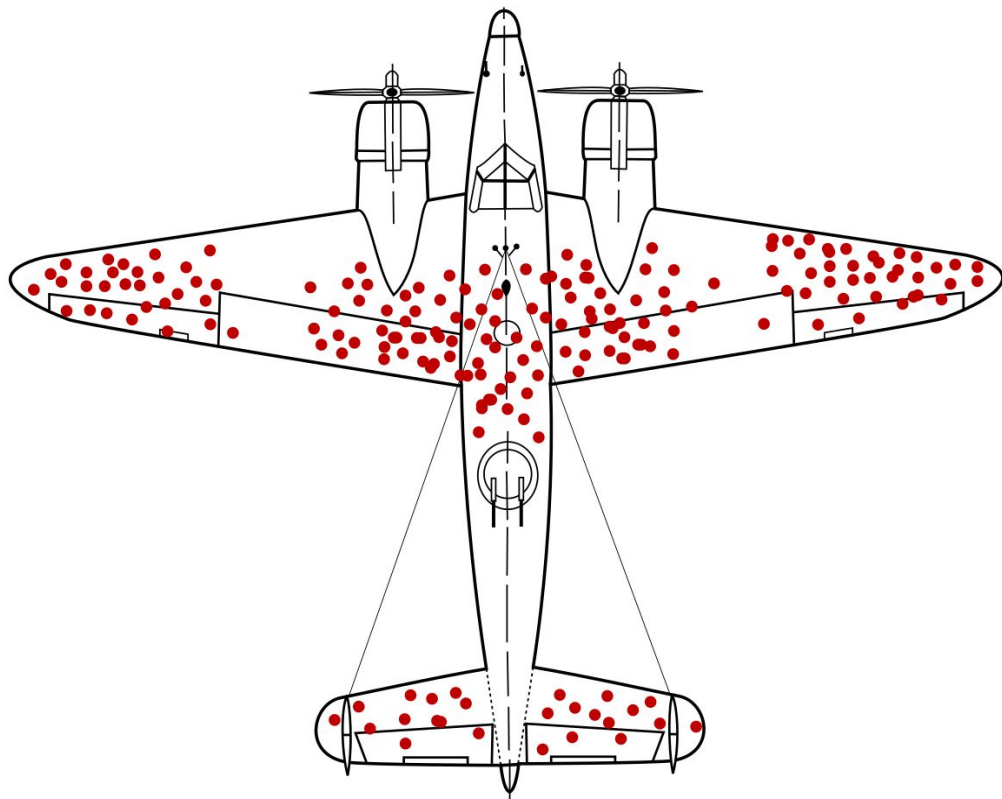


# Kognitivní a Emocionální zkreslení



# Kognitivní a Emocionální zkreslení

1. Konfirmační zkreslení
2. Klam dostupnosti
3. Zkreslení sloužící sobě
4. Nadměrné sebevědomí
5. Přehnaný optimismus
6. Iluze kontroly
7. Averze k lítosti
8. Stádový efekt
9. Skupinová atribuční chyba
10. Kotvení
11. Mentální účetnictví
12. Kognitivní nesoulad
13. Majetnický efekt
14. Klam přeživších



# Co to je Kognitivní a Emocionální zkreslení?

- Chyby v myšlenkových procesech, které nás vedou k nesprávným:

- Rozhodnutím
- Odhadům
- Názorům
- Vzpomínkám
- Pocitům

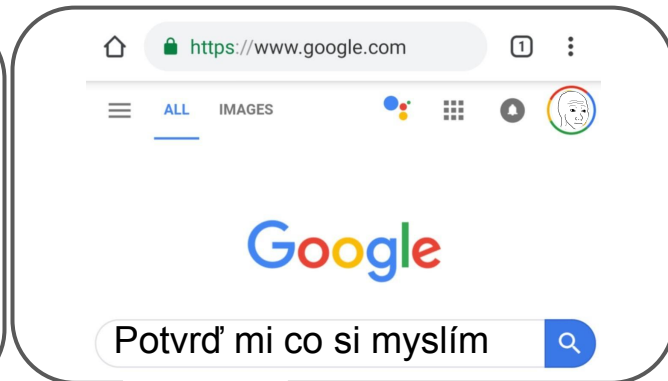


# Proč Kognitivní a Emocionální zkreslení existují?

- Mozek nedokonale a s omezenou kapacitou zpracovává informace
- Informace získané z prostředí jsou často neúplné nebo zkreslené
- Vyvinuli a adaptovali jsme se v prostředí zcela odlišném od finančních trhů
- Emoční a sociální vlivy



# 1. Konfirmační zkreslení



- Tendence vyhledávat a přiklánět se k informacím, které podporují naše názory a rozhodnutí.



Koukám, že důkazů potvrzujících můj názor je plno. Takže jsem neudělal chybu, že jsem se zadlužil, prodal auto, dům, psa, ledvinu a vše dal jen do \$BTC.

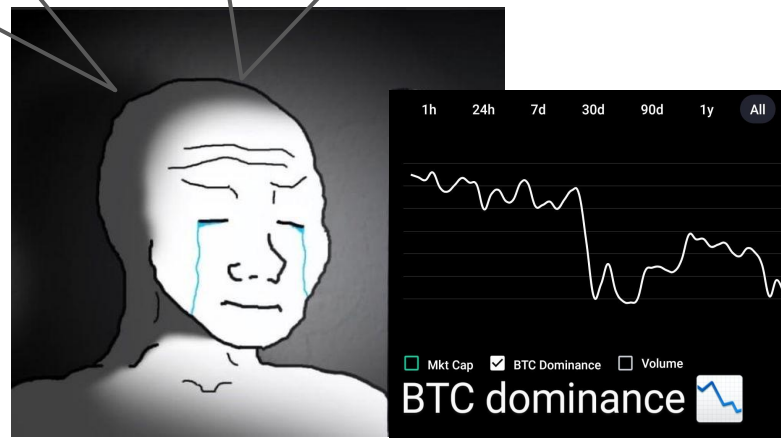
# 1. Konfirmační zkreslení



User Blocked

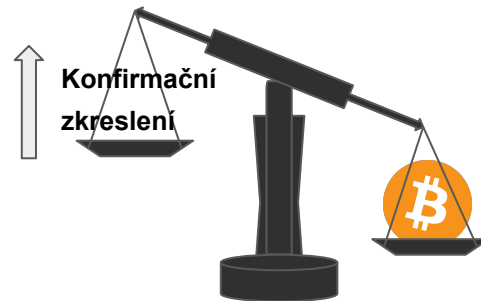
Neee! Jsou to bezcenná data! Nic neznamenají. Koho zajímá, že je na Ethereumu 20x více ekonomické aktivity, 100x více developerů, 1000x více projektů. Blockchain má jen jedno využití a to je OrangeCoin! OrangeCoin je nejlepší!

- A naopak podceňovat či dokonce ignorovat takové informace, se kterými jsme v rozporu.



# 1. Konfirmační zkreslení

- Čím větší je naše investiční pozice, tím silnější je efekt konfirmačního zkreslení.
- A to především pokud na ní závisí naše budoucnost (finanční tíže, touha po lepším životě a zbohatnutí, atd..)



# 1. Konfirmační zkreslení

- Silněji na nás působí i v případě kdy jsme se svým názorem veřejně spojili.
- Což je častý případ YouTube a Twitter influencerů, jejichž názory a postoje tvoří jejich identitu a i fanouškovskou základnu.





## 2. Klam dostupnosti

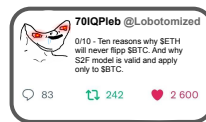
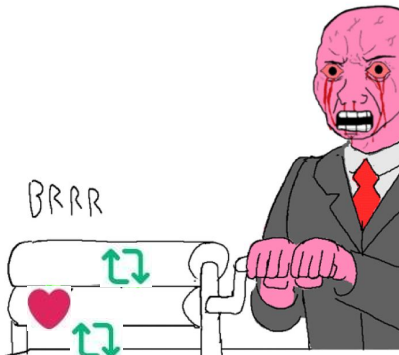
- Mentální zkratka při které mozek přikládá větší váhu informacím, které si lépe vybaví
- Nedávné, časté, emocionálně silné události modulují naše vnímání kvality, pravděpodobnosti, četnosti, důležitosti a následné rozhodování



## 2. Klam dostupnosti

- Placené propagace nebo nákup fake uživatelů vedou k iluzi adopce, oblíbenosti nějaké kryptoměny, názoru, apod..
- Twitter, Reddit, Discord nejsou sybil rezistentní. Tzn. více účtů může být pod správou pouze jedné osoby/skupiny.

Identity  
printer  
go BRRR



**FAKE**



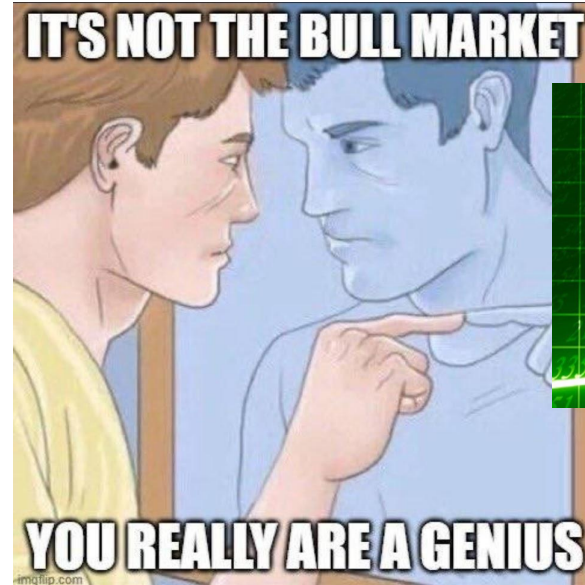
**FAKE**



Print 1000 new identities. FUD ETH, crash the price and buy the dip.

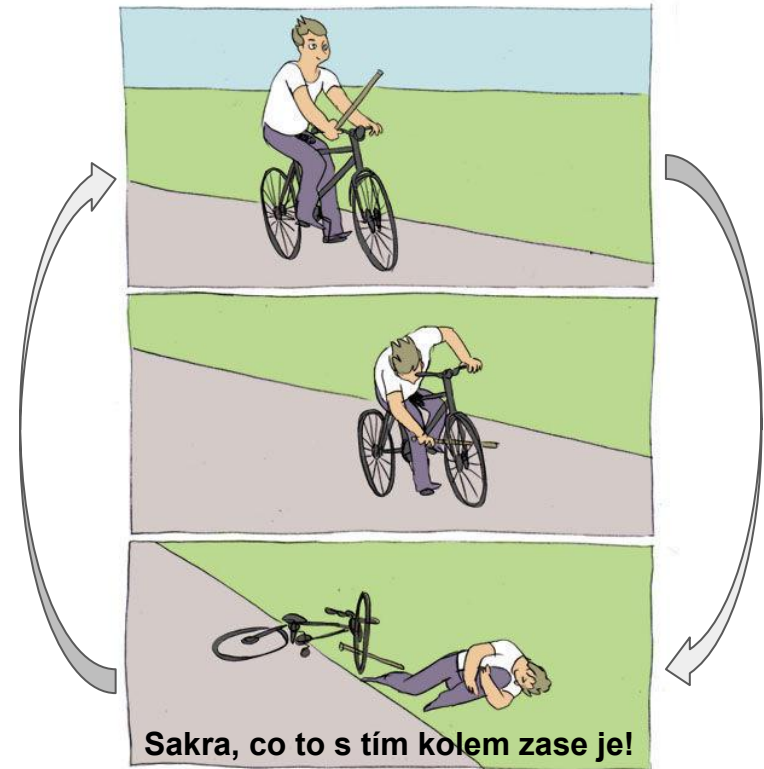
### 3. Zkreslení sloužící sobě

- Sklon přisuzovat úspěchy svým dovednostem, vědomostem, nadání, atd... A to i když se jedná o úplné štěstí.
- A naopak své neúspěchy externím faktorům, které jsme jen těžko mohli ovlivnit (smůla, manipulace trhu, atd..)



### 3. Zkreslení sloužící sobě

- Chybovat bolí a uznání chyb ještě více. Tento kognitivní klam nás před touto bolestí chrání.
- Narušuje přirozenou a pro učení důležitou negativní zpětnou vazbu. Díky čemu si náš mozek NEspojí naše chybné chování s bolestivým výsledkem. Což vede k opakování chyby.



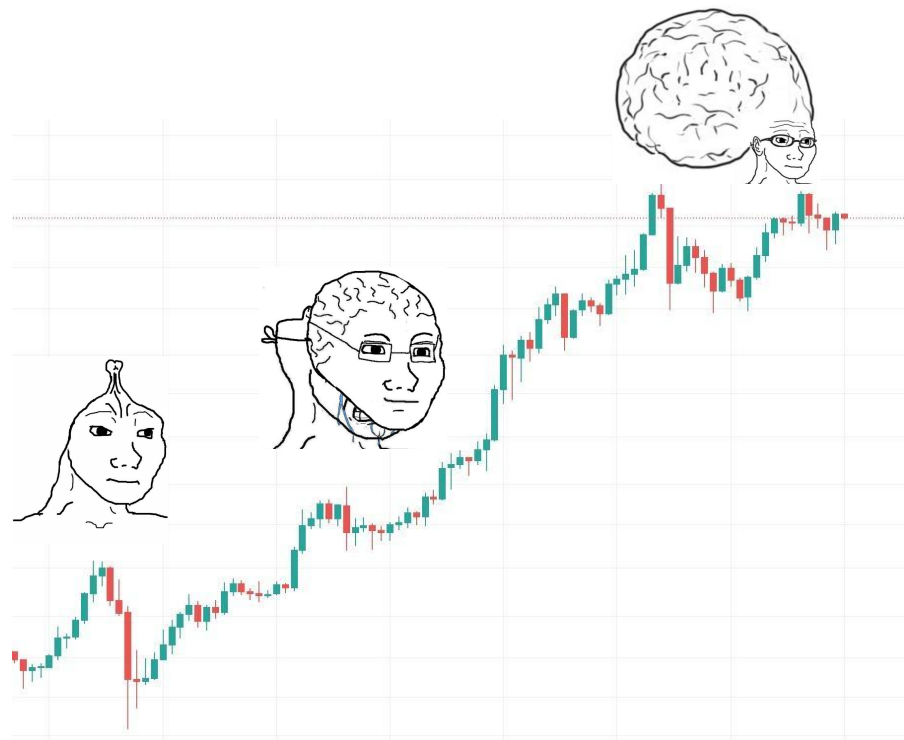
## 4. Nadměrné sebevědomí

- Tendence přeceňovat naše vědomosti dovednosti, šance, apod..
- Více riskujeme
- Méně analyzujeme
- Častěji obchodujeme
- Méně diverzifikujeme



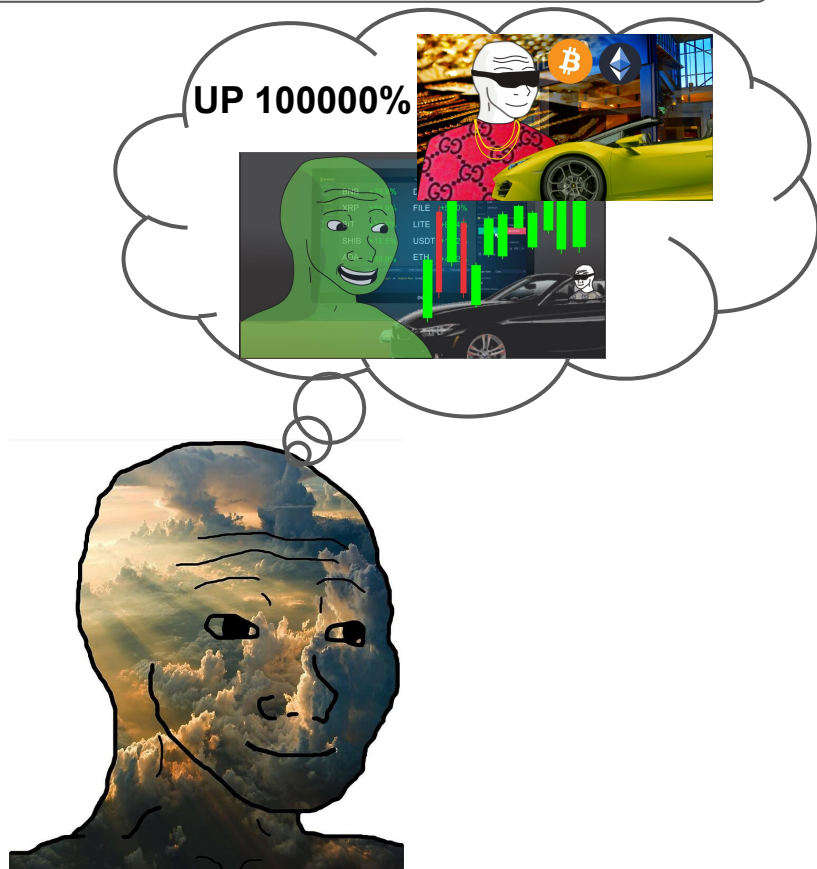
## 4. Nadměrné sebevědomí

- Efekt nadměrného sebevědomí je značně posílen v období býčího trhu.
- Vede nás k podceňování síly dopadu jak býčího trhu, tak i medvědího trhu na naše emoce a následně naše racionální uvažování.



## 5. Přehnaný optimismus

- Přeceňování šancí a dopadu pozitivních událostí
- Podceňování šancí a dopadu negativních událostí
- V krypto světě se může projevovat jako:
  - přecenění dopadu a šancí na úspěch našeho oblíbeného projektu
  - přeceňování schopností a inteligence jeho zakladatelů, developerů, atd..
  - podcenění šancí závažných chyb ve smart-kontraktech
  - podceňování konkurence



## 6. Iluze kontroly

- Tendence přeceňovat naši kontrolu nad událostmi nad kterými máme minimální nebo žádnou kontrolu. Může se projevovat jako:
  - příliš časté a spekulativní obchodování
  - příliš časté sledování portfolia
  - Stresování se nad každým negativním pohybem cen nebo negativní zprávou





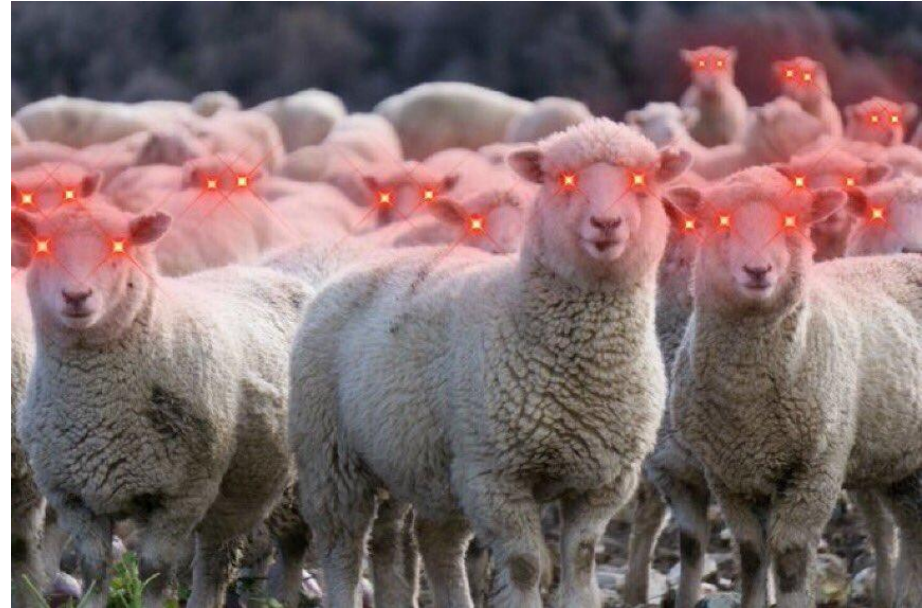
## 7. Averse k lítosti

- Strach z nepříjemného pocitu lítosti způsobený potenciálně špatným rozhodnutím
- Vyhýbáme se rozhodnutím, kterých bychom mohli v budoucnu litovat.
- Projevy:
  - držení ztrátové pozice příliš dlouho
  - nákup trendující kryptoměny bez důkladné analýzy



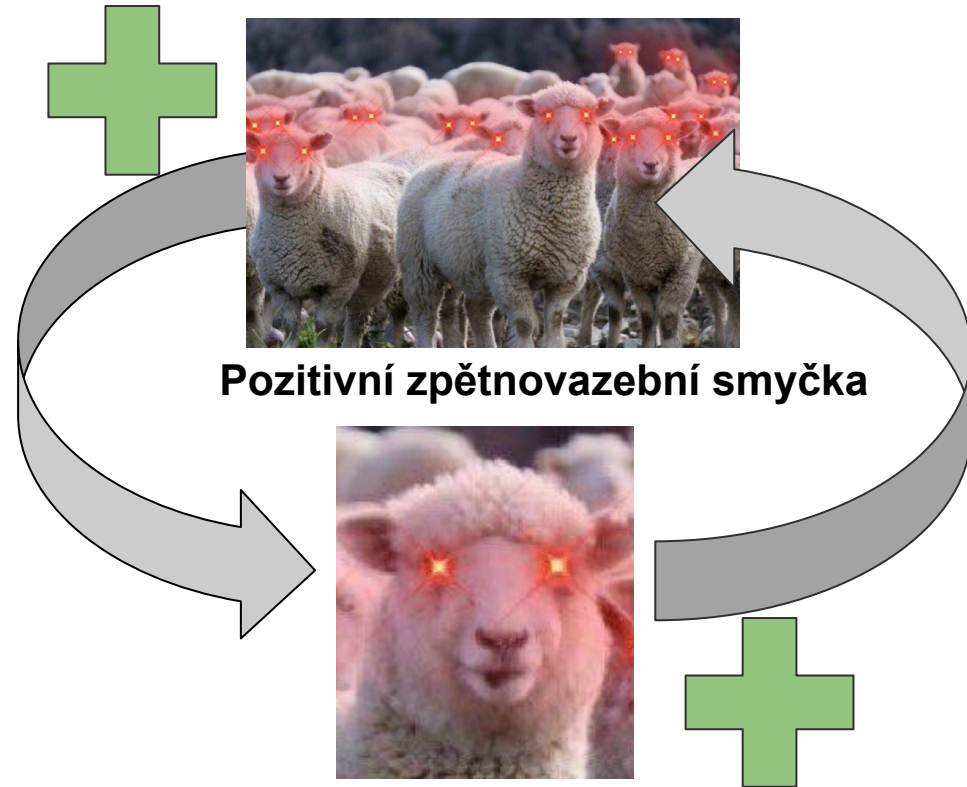
## 8. Stádový efekt

- Fenomén při kterém se jedinci chovají, rozhodují, nebo přejímají hodnoty či názory skupiny, často od takové do které patří, nebo chtějí patřit.
- Projevovat se může jako:
  - Maximalismus
  - Hlasovat v DAO dle většiny
  - Preferovat tredující investice a naopak vyhýbat se takovým, které nejsou zrovna v oblibě
  - Koncentrovat se pouze na ekosystém naší komunity



## 8. Stádový efekt

- Důvody stádového efektu:
  - FOMO, strach z propášení
  - Efektivita - jedná se o mentální zkratku umožňující rychlejší rozhodování
  - Lidé se vyvinuli jako společenší tvorové se silnou potřebou být součástí nějaké skupiny
  - Touha být na straně výherců a ne poražených, což v běžném prostředí byla často většinová skupina lidí a ne menšina.



## 9. Skupinová atribuční chyba

- Je chybné přesvědčení, že charakteristika člena skupiny reflektuje skupinu jako celek
- A naopak, že rozhodnutí skupiny jsou i odrazem postoje všech členů skupiny.
- Tato chyba v úsudku se vytrácí pokud se jedná o skupinu do které patříme my sami.
- A zesiluje pokud se jedná o skupinu se kterou jsme jako jedinec nebo skupina v nesouladu.



# 10. Kotvení

- Lidská tendence odvozovat odhady nebo rozhodnutí od předešlé a často irelevantní informace (kotvy).
- Ovlivňuje naše vnímání levného/draheho.
- Má vliv na ceny za které jsme ochotni nakoupit nebo prodat.
- Jako kotva od které dále odvozujeme můžou fungovat např.:
  - tržní vrcholy nebo dna
  - cenové predikce ostatních lidí
  - naše finanční potřeby nebo sny
  - cena prvního zvážení obchodu
  - ceny ostatních kryptoměn

- Ach, proč jsem neprodal včera, když byl ETH \$30 tisíc. Dnes za \$24 tisíc to je -20% to už nemá smysl.

- Hmm včera se tohle NFT prodávalo za 150 mil a dnes už jen za 50 mil, to je celkem levná koupě. Jdu do toho.



# 11. Mentální účetnictví

- Proces při kterém kategorizujeme různá investiční rozhodnutí do různých mentálních účtů.
- Projevovat se může neoptimální správou portfolia jako např.:
  - držením nevýhodné pozice
  - zohledňování minulosti nad přítomností při rozhodování
  - v býčím trhu vedeme mentální účetnictví v USD/CZK v medvědím trhu v BTC nebo ETH.. takže vlastně nikdy neztrácíme.
- Rozlišováním příjmu/aktiv dle toho z čeho pochází.

- Když vyberu to co jsem vložil, tak už nemůžu ztratit.

- Dokud neprodám, tak to není ztráta.

- Počkám, až se to vrátí, ať nemusím prodávat se ztrátou.



## 12. Kognitivní nesoulad

- Mentální konflikt, který zažíváme při styku s fakty, které vyvrací náš původní názor, víru, rozhodnutí atd..
- Čím silnější víra, postoj, investiční pozice apod.. tím silnější kognitivní nesoulad
- Často vede ke konfirmačnímu zkreslení (utvrzování se, že máme pravdu a vyvracení opačných důkazů)

Neeee, to není možný!! Jak se to jen mohlo stát!!  
Neexistuje druhé nejlepší!!! To musí být  
manipulace trhu! Volejte SEC!!



CoinGecko

Cryptocurrency Categories Exchanges

Global Market Cap: \$1,900,969,227,840 >

USD/ETH 24H All Market Cap

#	Coin	Price	24H	Market Cap
1	ETH	\$22,821.27	-6.9%	\$3332,399,795,065
2	BTC	\$41,299.00	-4.7%	\$777,620,805,306
3	USDT	\$1.00	-0.6%	\$69,162,329,651

## 13. Majetnický efekt

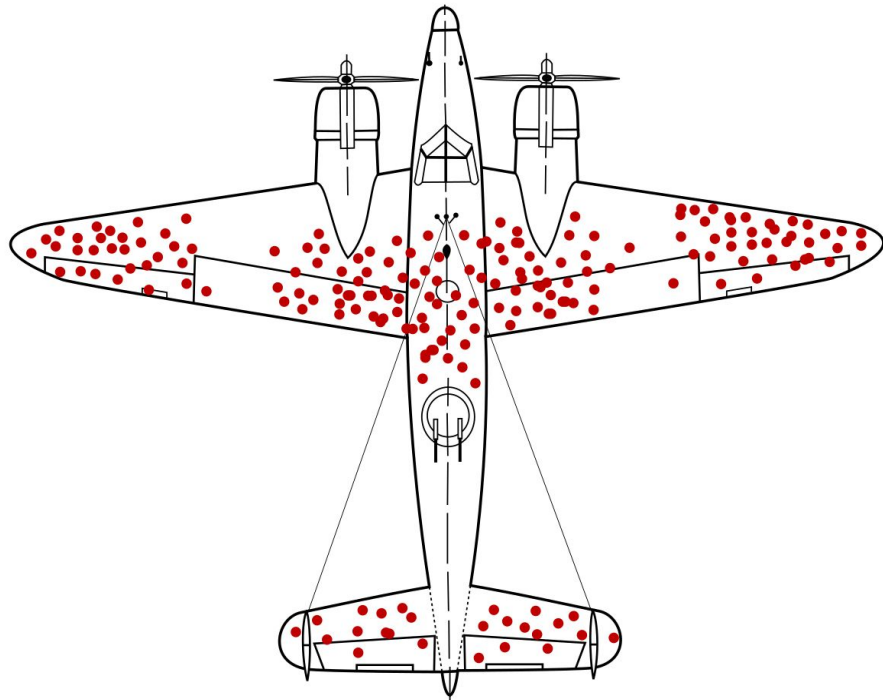
- Sklon vážit si více věci, kterou vlastníme než kdyby jsme ji nevlastnili.
- Týká se i věcí, které ještě nevlastníme, ale její vlastnění plánujeme (např. aukce ve které vedeme).
- Důvodem je tzv. averze ke ztrátě. Citlivost ztráty je vyšší než zisk o stejné hodnotě.
- Výsledkem může být nesoulad v cenách, které nabízí trh a cenou, kterou požadujeme.



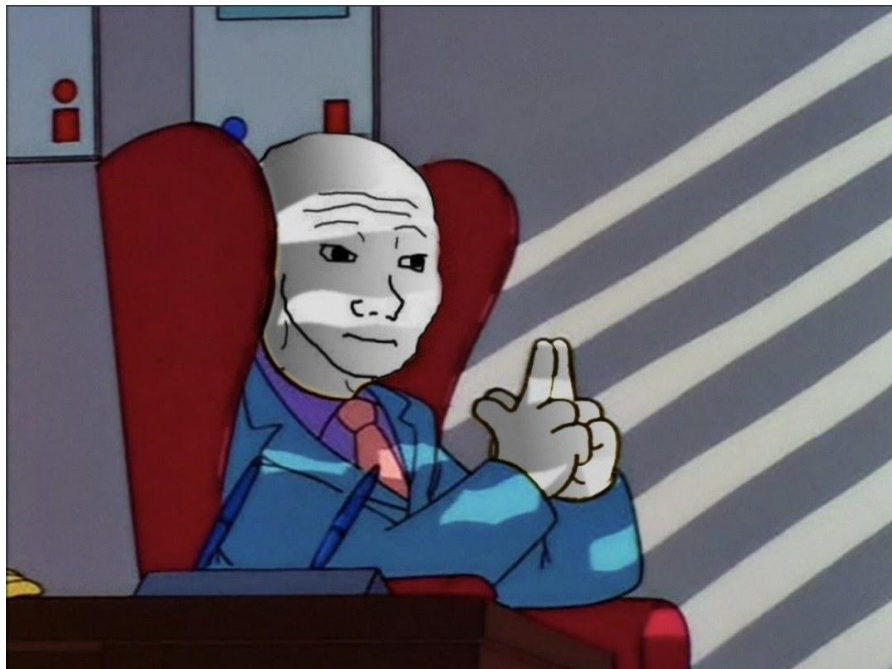


## 14. Klam přeživších

- Logická chyba, která nás vede brát v potaz pouze data, která prošla skrze nějaký selektivní proces a vynechávat ta, která jim neprošla.
- Selektivním filtrem může být například smrt, krach společnosti, přehlížení poražených apod..
- Vede např. k nesprávnému úsudku o pravděpodobnostech úspěchu v byznysu, tradingu atd.. Především v profesích kde náhoda hraje velkou roli.



# Jak se kognitivnímu zkreslení bránit?



# Literatura na téma kognitivní zkreslení

## Behaviorální Ekonomie / Finance

