

Yogesh Haribhau Kulkarni You

Al Advisor (Helping organizations in their Al journeys) | PhD (Geometric Modeling) | Tech Colum...

Wish to share today's article from my weekly column "तिसरा मेंद्र" (Third Brain) titled "मनाचे पूर्वग्रहाचे खेळ (Tricks of Mind Biases)" which has been published in the Marathi newspaper, Sakal! (pic below) 🔗

In this article, I go deeper into the applicability of Mental Model "Cognitive Biases" in various situations





I'm thankful to Sakal Media Group for providing a platform to share these important insights with our local community. 🙏

Any comments? I'd love to hear your thoughts!

Sakal Media Group Abhijit Pawar Samrat Phadnis Niranjan Agashe

#AI #ArtificialIntelligence #mentalmodels #Intelligence #training #CommunityConnect #SakalNewspaper #MarathiMedia #Marathi #India #Pune #MVPBuzz #GDE #cognitivebias

तिसरा मेंद

डॉ. योगेश हरिभाऊ कुलकर्णी

गणकात अथवा मोबाईलमध्ये सॉफ्टवेअर-ऑप इन्स्टॉल करताना तुम्ही 'नियम व अटी' (टर्म्स अँड कंडिशन्स) आणि घेतल्या ऱ्या 'परवानम्या' वाचता का? का अशा अटी-शर्तींना होकार देकन पुढे जाता? एका सर्वेक्षणानुसार केवळ नऊ टक्के गुंतवणूकदारच संपूर्ण अटी वाचतात, उरलेले सोडतात. हा आकडा केवळ निष्काळजीपणा दाखवत नाही, तर आपल्या मेंद्ची एक नैसर्गिक कमतरतादेखील दर्शवतो. एवढ्या मोठ्या कंपन्या काही दगाबाजी करणार नाहीत, हा पूर्वग्रह आपल्या मनात ठाण मांडून असतो. त्यात्न येणाऱ्या आळसामुळे असो किंवा अंधविश्वासामुळे, आपण सहज सायबर आक्रमणांना दार किलकिले करून ठेवतो.

आपल्या मेंदूत अनेक पूर्वप्रह किंवा शॉर्टकट्स असतात, जे आपल्याला कष्ट घेण्यापासून वाचवतात; पण चुकीच्या निर्णयांकडे नेतात. आजच्या धावपळीच्या जीवनात हे शॉर्टकर सतत वापरले जातात. पूर्वग्रह अधिक दृढ होतात आणि आपण त्या मनाच्या खेळात अडकतो. अशा नकळत होणाऱ्या फसवणुकीच्या मेंटल मॉडेल (मन:प्रारूपाला) अथवा विचारचित्रांच्या समुहाला 'कॉग्निटिव्ह बायसेस' (मानसिक पूर्वप्रह) र्किया साध्या-सोप्या भाषेत 'मनाचे खेळ' म्हणू

मनाचे पूर्वग्रहाचे खेळ!

काहतेमन आणि आमोम टब्ह्मकी यांनी हे स्पष्ट केलं की, आपले निर्णय बहुतेकवेळा भावनांवर आणि सहजतेवर आधारित असतात; वास्तवावर नव्हे. असे पूर्वग्रह अनेक प्रकारचे असतात. त्याची काही उदाहरणे पाह्यात. तुम्ही बाजारात गालिचा घ्यायला गेलात. दुकानदार किंमत सांगतो ११२ हजार. तुम्ही घासाधीस करून हसहा हजारवर घेता आणि स्वतःला हशार समजता. पण त्या गालिच्याची खरी किंमत कदाचित ₹ २,००० च असण्याची शक्यता खूप असते. नाही का ? हा प्रकार भारतातच नाही तर आशियातील अनेक खरी वाटते. कोणतीही घटना मनात ताजी असेल, देशांत, विशेषतः चीनमध्ये दिसतो.

मी शांधायमध्ये वस्तू विकत घेताना सुरुवातीला नेहमी सांगितलेल्या किमतीच्या फक्त तृतीयांश किमतीत बोलणी सुरू करायचो. नंतर सौदा सुमारे अर्घ्या किमतीत होई. दोघेही खुश! याला 'अँकरिंग कमतात बालणा सुरू करायचा. नतर साथ सुभार अर्घ्या किमतीत होई. दोषेही खूरा! याला 'अँकरिंग बायस'(आधार-पूर्वग्रह) म्हणतात, जिये सुरुवातीला आपल्या मेंद्ला ने लगेच आठवते तेच खरे वाटते. ऐकलेली किंमत आपल्या निर्णयावर प्रभाव टाकते.

आपण कवटाळून बसलेलो असतो. आपल्या नवीन आणि फायदेशीर पर्याय असतानाही आपण अवतीभोवती त्याला पूरक अशाच गोष्टी आपल्याला दिसत राहतात आणि विरोधातली माहिती आपण नकळत दुलिक्षत करतो. याला 'कन्फर्मेशन बायस'

(दृढीकरण-पूर्वग्रह) म्हणतात. घरी 'टाटा पंच' ही गाडी विकत घेण्याची चर्चा सुरू असेल तर रस्त्यावरून जाताना दर १-२ मिनिटांनी टाटा-पंच दिसायला लागतात, बरोबर ना? समाजमाध्यमांत, पत्रकारितेत करायला भाग पाडते. एकाच विचारघारेला वाहिलेले गट ठळकपणे दिसतात. उदाहरणार्थ, जर एखाद्या नेत्यावर भ्रष्टाचाराचे आरोप झाले, तरी त्याचे समर्थक म्हणतील, 'हे विरोधकांचे कारस्थान आहे,' कारण त्यांचा मेंद्र आधीच ठरवून बसलेला असतो. त्यामुळे सत्य शोधण्याऐवजी, आपल्या विश्वासाला पाठिंबा देणारी माहितीच तर आपण ती अधिक सामान्य-खरी समजतो. हाच 'ॲव्हेलेबिलिटी बायस' (स्मरणसुलभता-पूर्वप्रह). उदाहरणार्थं, जर नुकतेच एखाद्या हवाई अपघाताची बातमी ऐकली असेल, तर विमानप्रवास घोकादायक

जुनी स्थिती कायम ठेवायची मनाची प्रवृत्ती म्हणजे जुन्या सवयींच्या पलीकडे जाण्यापासून घाबरतो. असली, तरी तो म्हणतो, 'सध्या तशी स्थिती ठीक

आहे. नवीन नोकरी घोकादायक वाटते.' आ सवयो, सामाजिक अपेक्षा आणि अनिश्चिततेची भीती आपल्याला नवीन संघींचा वापर करायला टाळाटाळ

'लॉस ॲव्हर्जन' म्हणजेच 'नुकसान टाळण्य पूर्वप्रह'. आपण नफा मिळण्यापेक्षा नुकसान टाळण्याला अधिक महत्त्व देतो. उदाहरणार्थ, शेअर बाजारात तोटा होण्याची भीती बाळगून अनेक लोक पैसे गुंतवत नाहीत, जरी दीर्घकालीन फायदा होण्याची शक्यता असली तरी. काही दु:खी कुटुंबे पाहन, संसाराचा गाडा ओढताना होणारी दमछाक बचून अनेकजण लम्न करण्याचे टाळतायत. आपल्याकडे जे आहे (त्यातील सर्वांत महत्त्वाचे म्हणजे 'स्वातंत्र्य') ते गमावण्याची भीती आपल्याला पढे जायची हिंमत देत नाही. आपल्या आयुष्यात अनेकदा महत्त्वाचे निर्णय घ्यावे लागतात जसे की शिक्षण, गुंतवणूक, मतदान, व्यवसाय, लम्न इत्यादी. जर आपले निर्णय पूर्वप्रहांनी बाधित असतील, तर त्यातून नुकसान होऊ शकते. ते आपली काही ठाम मते विचार असतात, त्यांनाच 'स्टेटस को वायस' (स्थितीस्थैयं पूर्वप्रह). अनेकदा पूर्वप्रह ओळखणे महत्त्वाचे आहे. त्यांचा अभ्यास करणे व त्यांचा अडथळा ओळखणे आपल्याला अधिक विवेकपूर्ण बनवू शकते. आपण हे शिकू शकतो की, एखाद्या कर्मचाऱ्याला चांगली नवीन नोकरीची ऑफर बोह्य तटस्थपणा आणि साक्षेपी भाव ठेवण्याची सबय लागल्यास तुम्ही प्रभावी विचार करणारे होऊ शकता.