



Od logike do *psiho-logike*:

Nova kompetencija kontrolera

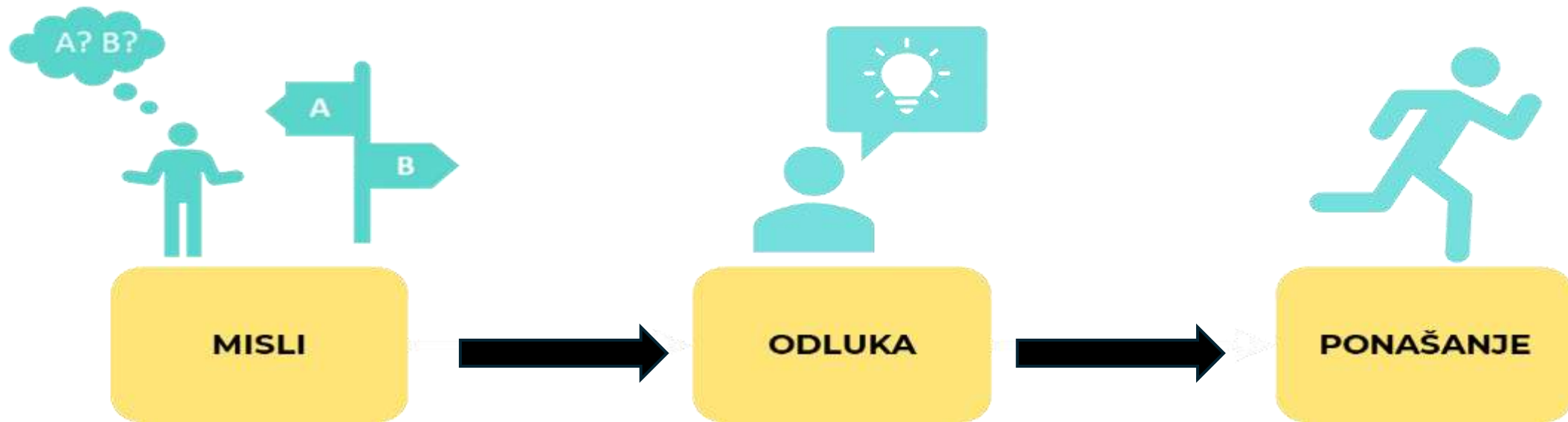
Helena Vlahinja Klauznicer

Think insightfully

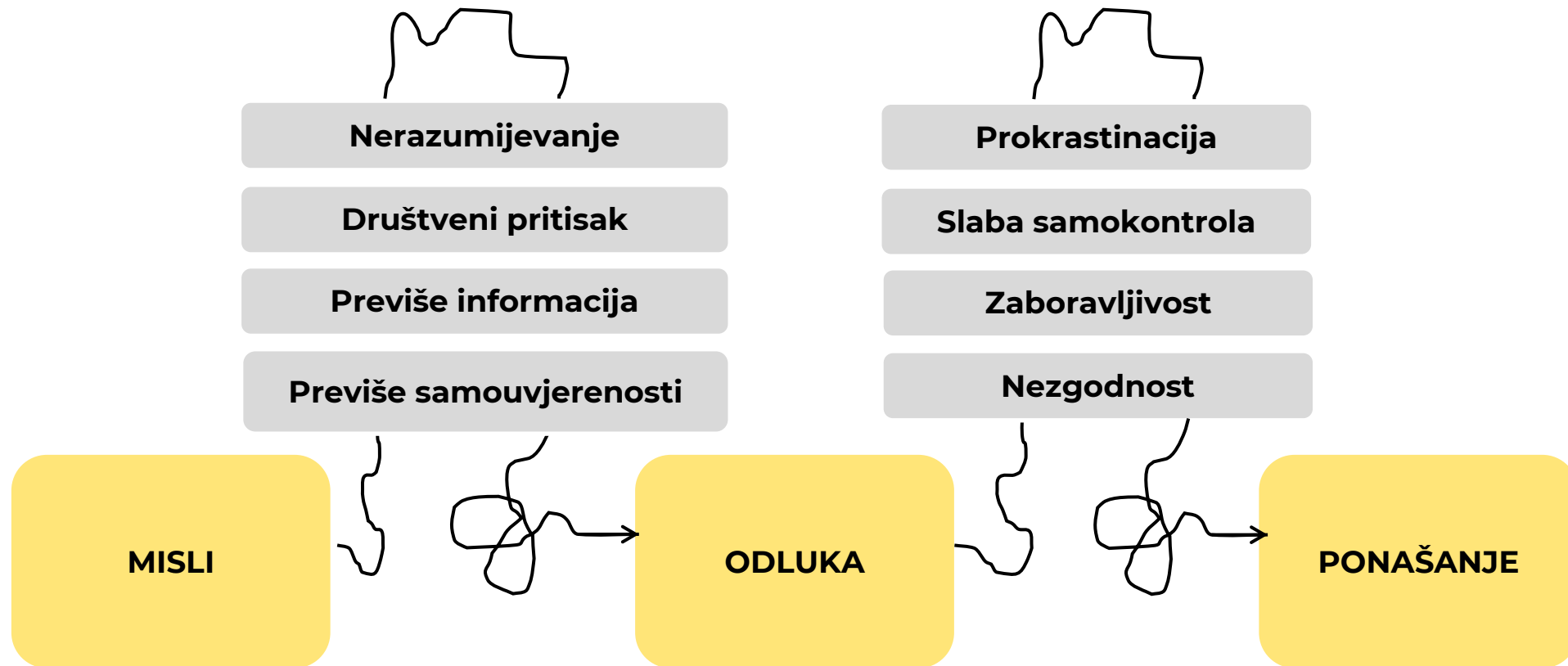
Koristite li
mobitel
dok
vozite?



Namjera = ponašanje



Namjera ≠ ponašanje



Ljudi se ne ponašaju uvijek racionalno

Nedjelja navečer

Od sutra krećem u teretanu i ne jedem slatko.

Ponedjeljak tokom pauze...



Informacije ne mijenjaju ponašanje

Knowing
information
does not
change
behavior



Kontekst, kontekst, kontekst



VUCA



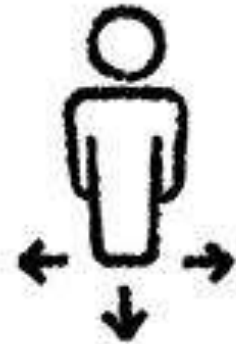
Volatility



Uncertainty

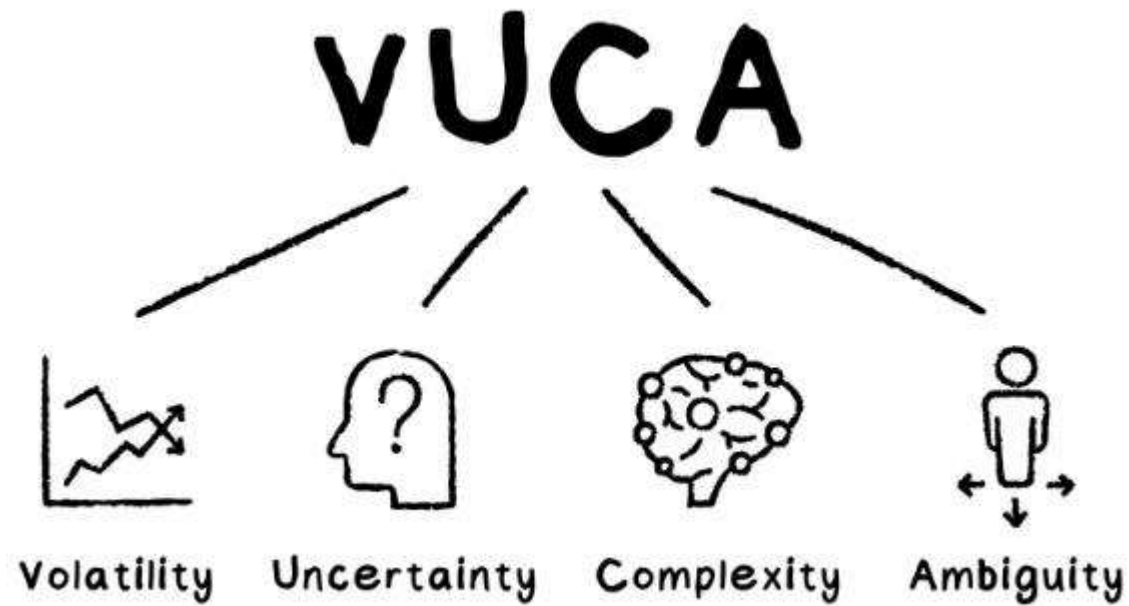


Complexity



Ambiguity

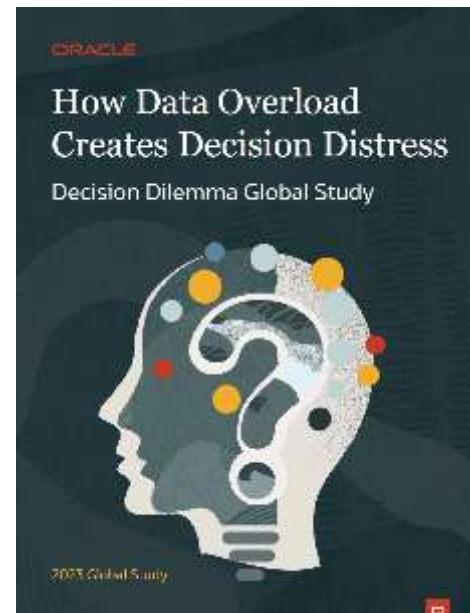




The number of decisions we make every day is multiplying

74%

of people say the number of decisions they make every day has increased 10x over the past three years



The decision dilemma is creating havoc in the business world

85%

of business leaders have suffered from decision distress—regretting, feeling guilty about, or questioning a decision they made in the past year

**Naša
reakcija?**



In theory, the data should help, but in reality, it is having the opposite effect

97%

of people want help from data, but **86%** say the volume of data is making decisions in their personal and professional lives much more complicated



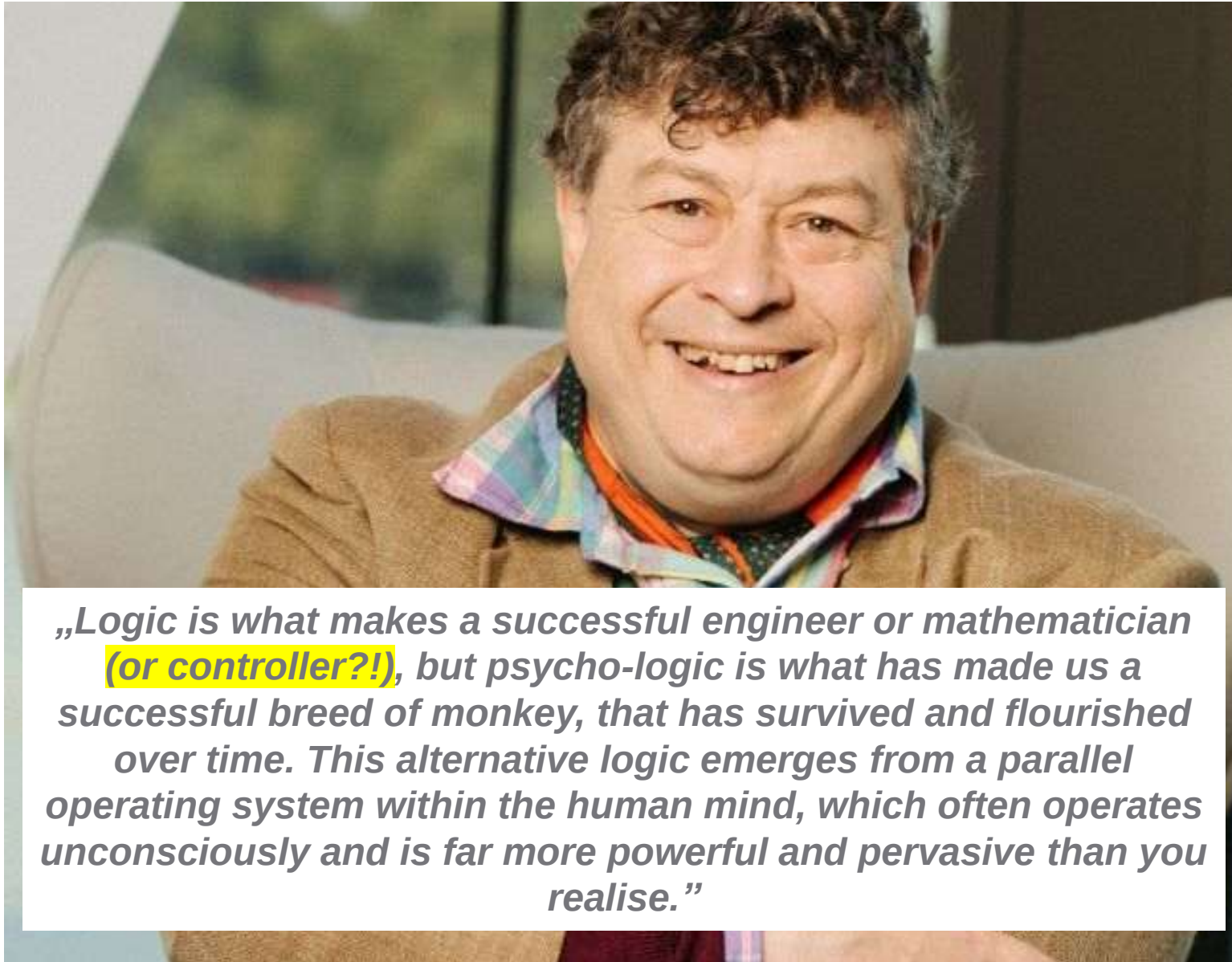
No one ever made
a decision because
of a number. They
need a story.

Daniel Kahneman

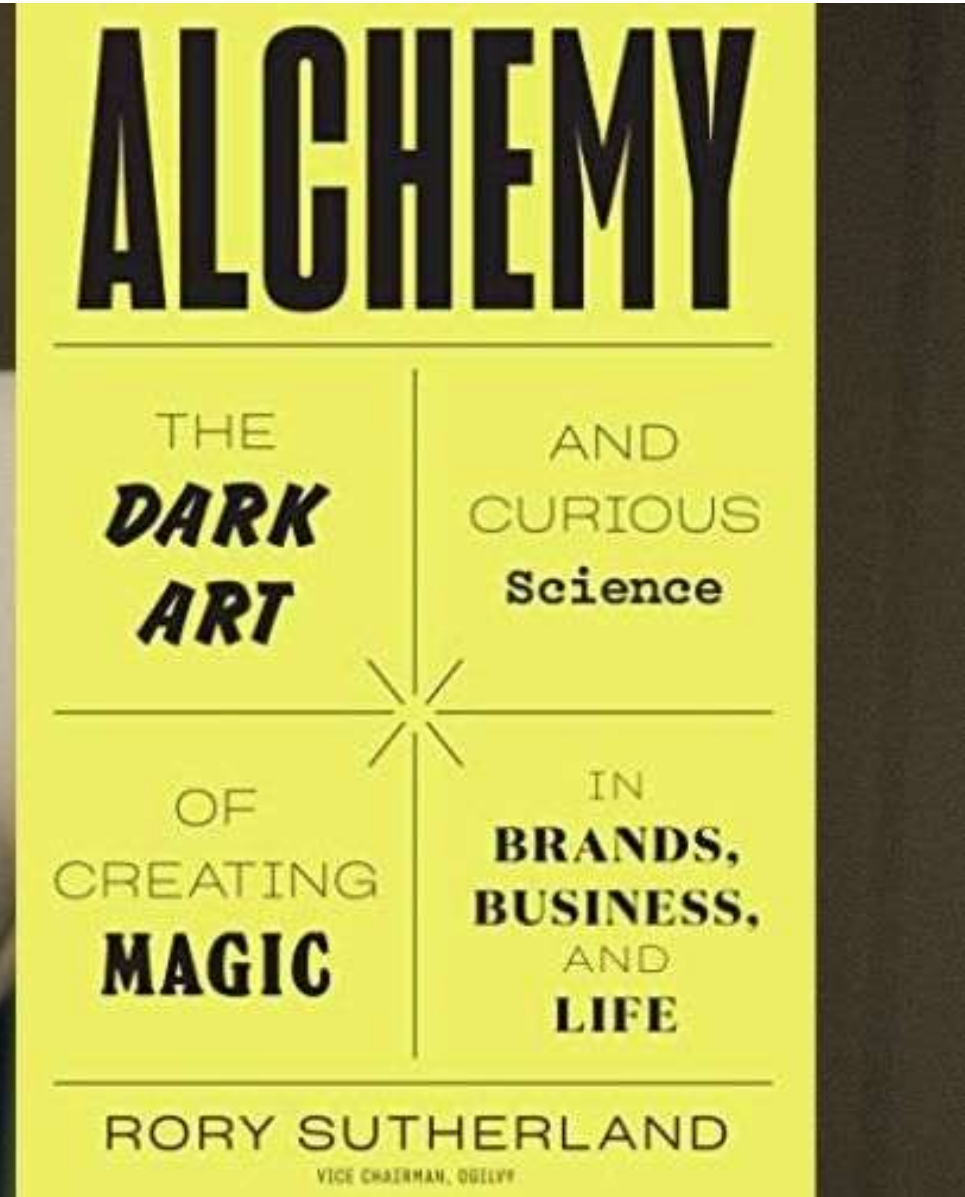


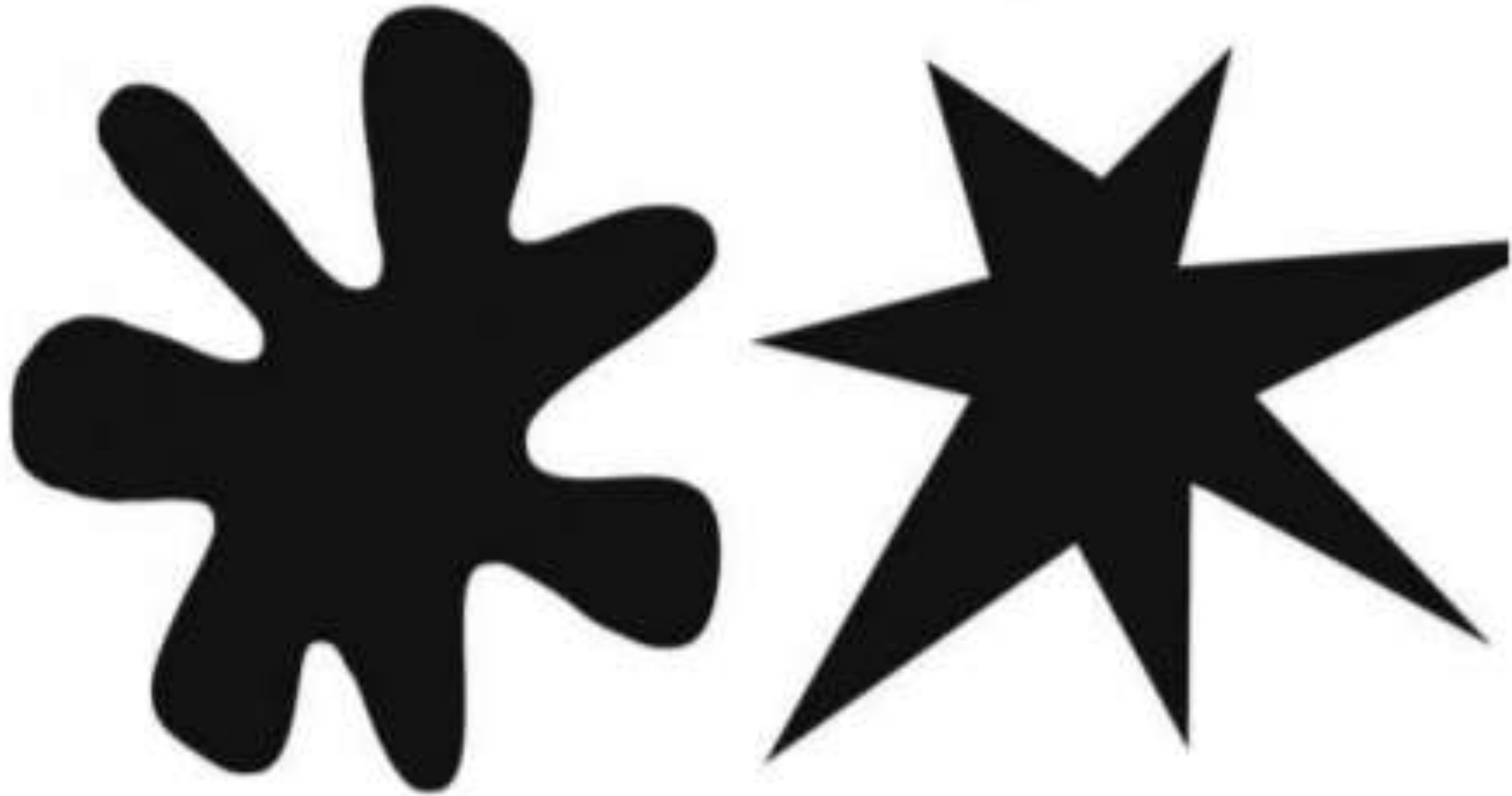
Figure 4:
Core competencies
of controllers





„Logic is what makes a successful engineer or mathematician (or controller?!), but psycho-logic is what has made us a successful breed of monkey, that has survived and flourished over time. This alternative logic emerges from a parallel operating system within the human mind, which often operates unconsciously and is far more powerful and pervasive than you realise.”











**Bejzbol palica i loptica zajedno koštaju \$1.10.
Bejzbol palica košta \$1.00 više nego loptica.**

Koliko košta loptica?





Loptica košta **10 centa**

Palica košta 1\$ više = **1.1\$**

Total = **1.2\$**

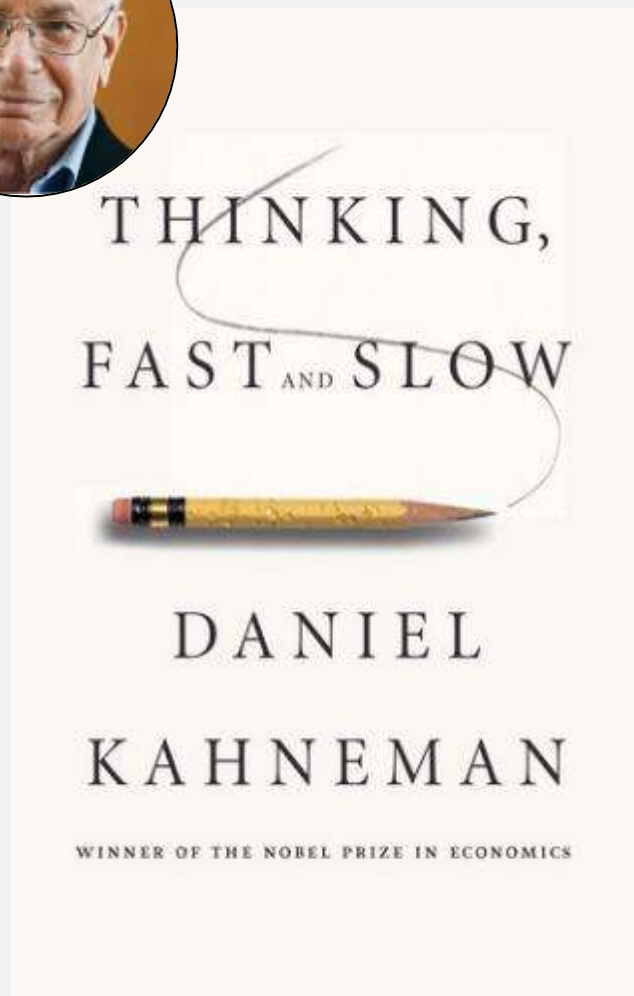


Loptica košta **5 centi**

Palica košta 1\$ više = **1.05\$**

Total = **1.1\$**





Sustav 1

Sustav 2



$$2 + 2 =$$

$$17 \times 24 =$$



HEURISTIKE

**Mentalni prečaci /
„odokativna pravila”**
koja čuvaju energiju
našeg mozga

OPTIMALNOST

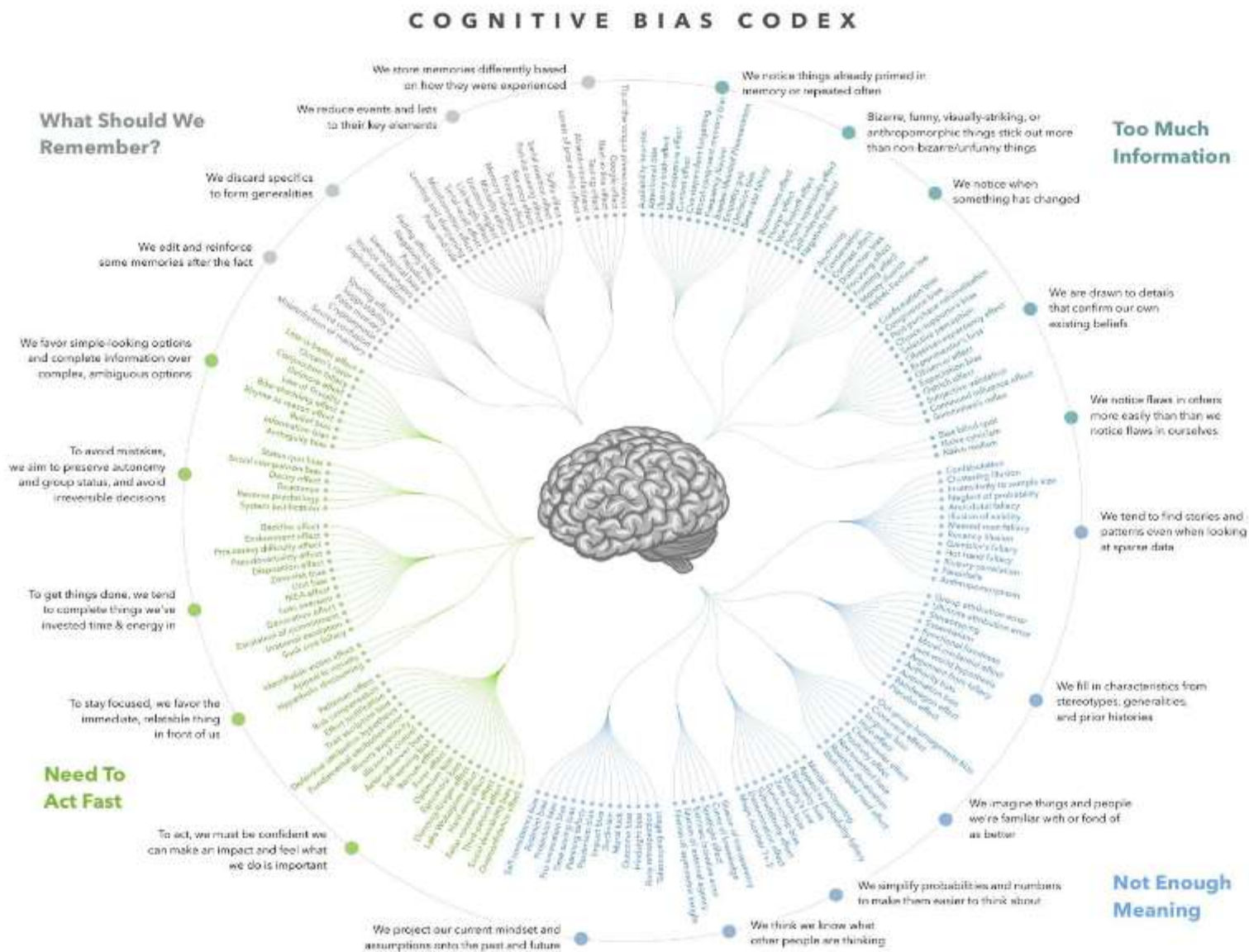
Optimalne odluke
kao rezultat ispravnog
korištenja heuristika

POGREŠKE

**Sistematske i predvidljive
pogreške u donošenju
odluka**
koje nastaju kao rezultat
neispravnog korištenja heuristika



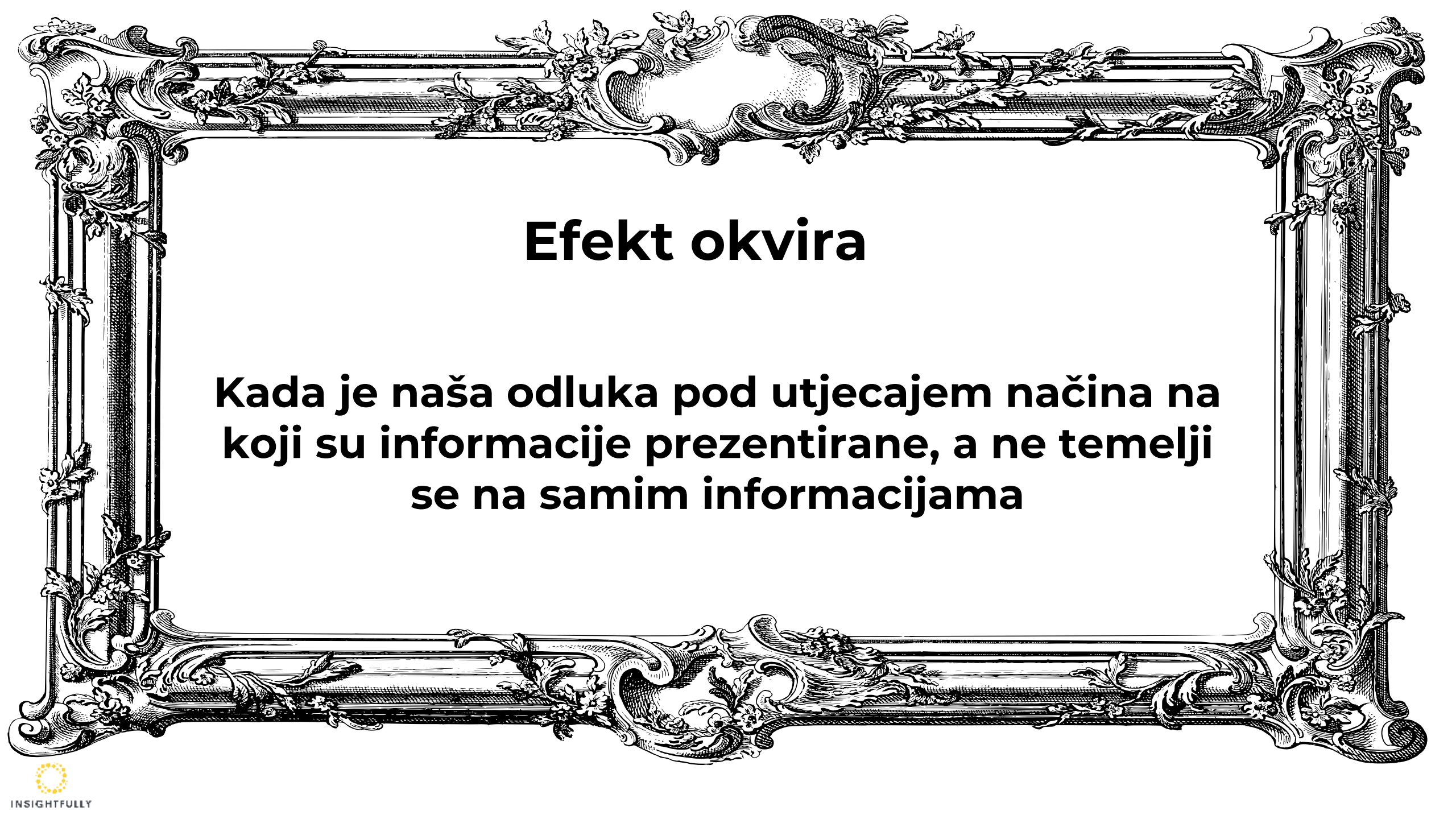
Kodeks kognitivnih pristranosti









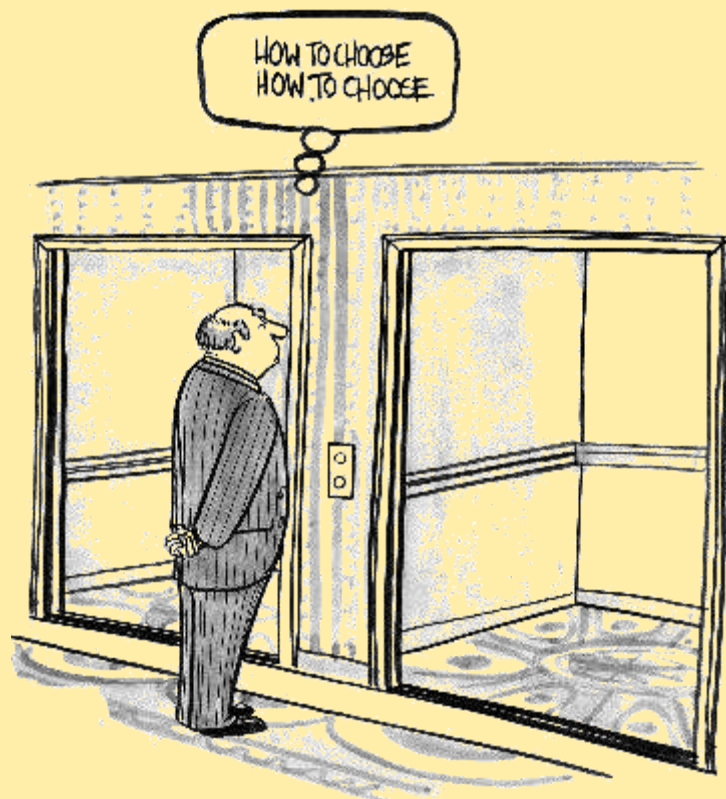


Efekt okvira

Kada je naša odluka pod utjecajem načina na koji su informacije prezentirane, a ne temelji se na samim informacijama



Kako izbjeći efekt okvira?



Preoblikovanje informacija

Kada su informacije drugačije predstavljene, ima li to utjecaja na moj zaključak/odluku?



Navođenje razloga

Objašnjavanje razloga za donošenje odluke nas potiče na dublju mentalnu obradu i pomaže prepoznati efekt okvira.





What are the last two digits of your social security number?

09

86



Now, how much will you pay for this wine, if you were to bid for it?



\$11.73

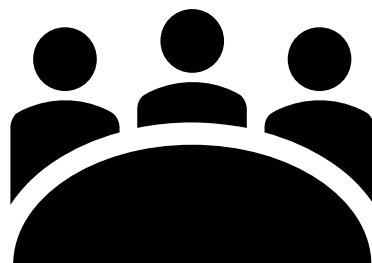
\$37.55



**How to put your
money where your
strategy is**

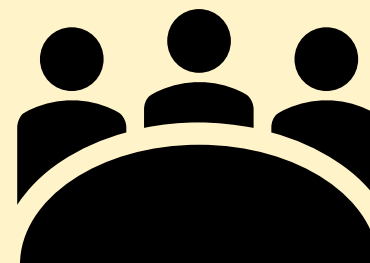


**Zadatak:
raspodijeliti kapital
zamišljene
kompanije**



Projekcije rasta i
povrata za bitna tržišta

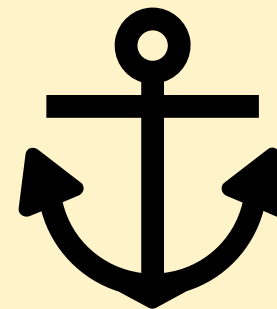
Alociraju kapital
optimizirano prema
budućem potencijalu



Projekcije rasta i
povrata za bitna tržišta

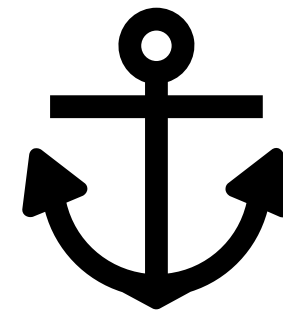
Prošlogodišnji budžet

**Alokacije ostaju
gotovo identične
prošlogodišnjima!**





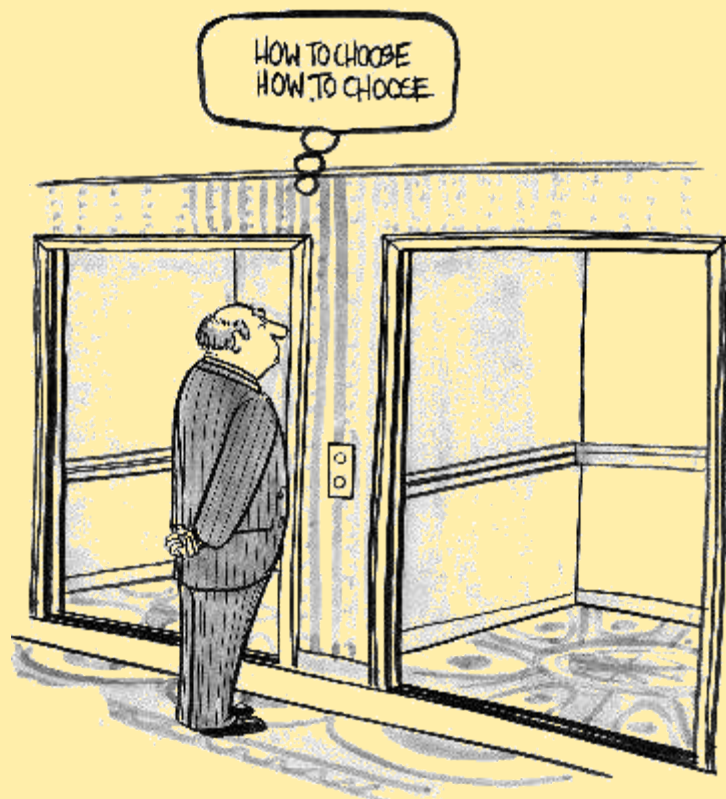
Efekt sidrenja



Kada donosimo odluku na temelju prve informacije koju dobijemo, koja postane referentna točka ili „sidro”.



Kako izbjeći efekt sidrenja?



Provjeravanje izvora

Provjeravanje izvora svojih informacija:

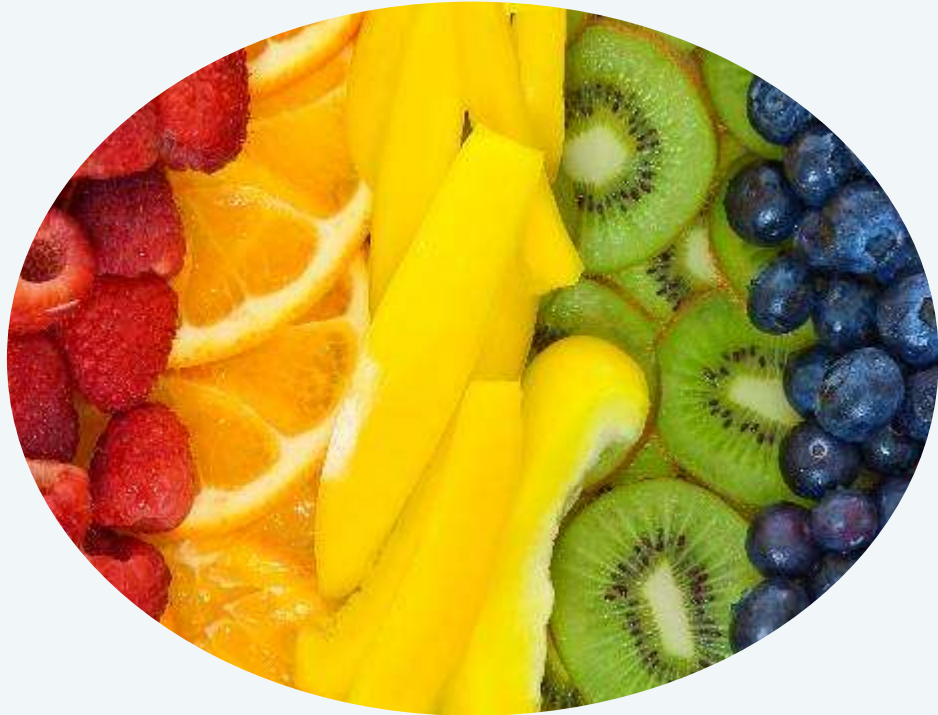
- Odakle potječu te informacije?
- Jesu li utemeljene?
- Jesu li izvedene iz povijesnih podataka?



Razmatranje suprotnog

Smišljanje razloga zašto nešto nije dobra informacija, npr. zašto cijena nekog proizvoda nije opravdana.





Voće ili čokolada sljedeći tjedan?

Biraj danas

Konzumiraj sljedeći tjedan

Vrijeme

VOĆE ili
ČOKOLADA
sljedeći tjedan?



Voće ili čokolada sljedeći tjedan?

Biraj danas

Konzumiraj sljedeći tjedan

Vrijeme

Danas, ljudi
obično izaberu
VOĆE za
sljedeći tjedan

74%



Voće ili čokolada danas?

Biraj danas

Konzumiraj danas

Vrijeme

VOĆE ili
ČOKOLADA
danas?



Voće ili čokolada danas?

Biraj danas

Konzumiraj danas

Vrijeme

Ljudi obično
izaberu
ČOKOLADU
danas

70%





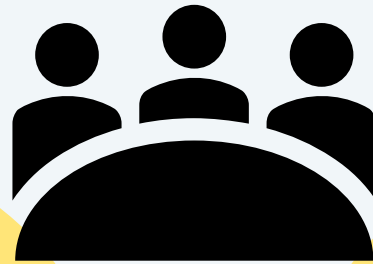
Pristranost sadašnjosti



**Tendencija da bирамо trenutnu nagradu
zanemarujući dugoročne benefite, iako su te
kratkoročne nagrade manje od dugoročnih**



**Niža dobit
za 3
mjeseca?**



**Viša dobit
za 23
mjeseca?**

**BOLJE VRABAC U RUCI,
NEGO GOLUB NA
GRANI.**



Kako izbjeći pristranost sadašnjosti?



Vizualizacija budućnosti

Zamislite i pokušajte povezati kratkoročni rezultat s dugoročnim posljedicama. Postavite pitanje „Koji će biti posljedice ove odluke kroz 12-24 mjeseca?”. Da li smo spremni na dugoročne posljedice?



Javno obvezivanje

Postavite obvezu ili plan koji vas veže za dugoročne ciljeve. Na primjer, možete koristiti financijske poticaje, podsjetnike ili ugovore sa sobom kako biste ostali usmjereni na dugoročne rezultate.

Sustav 1

Sustav 2





INSIGHTFULLY

Hvala!

