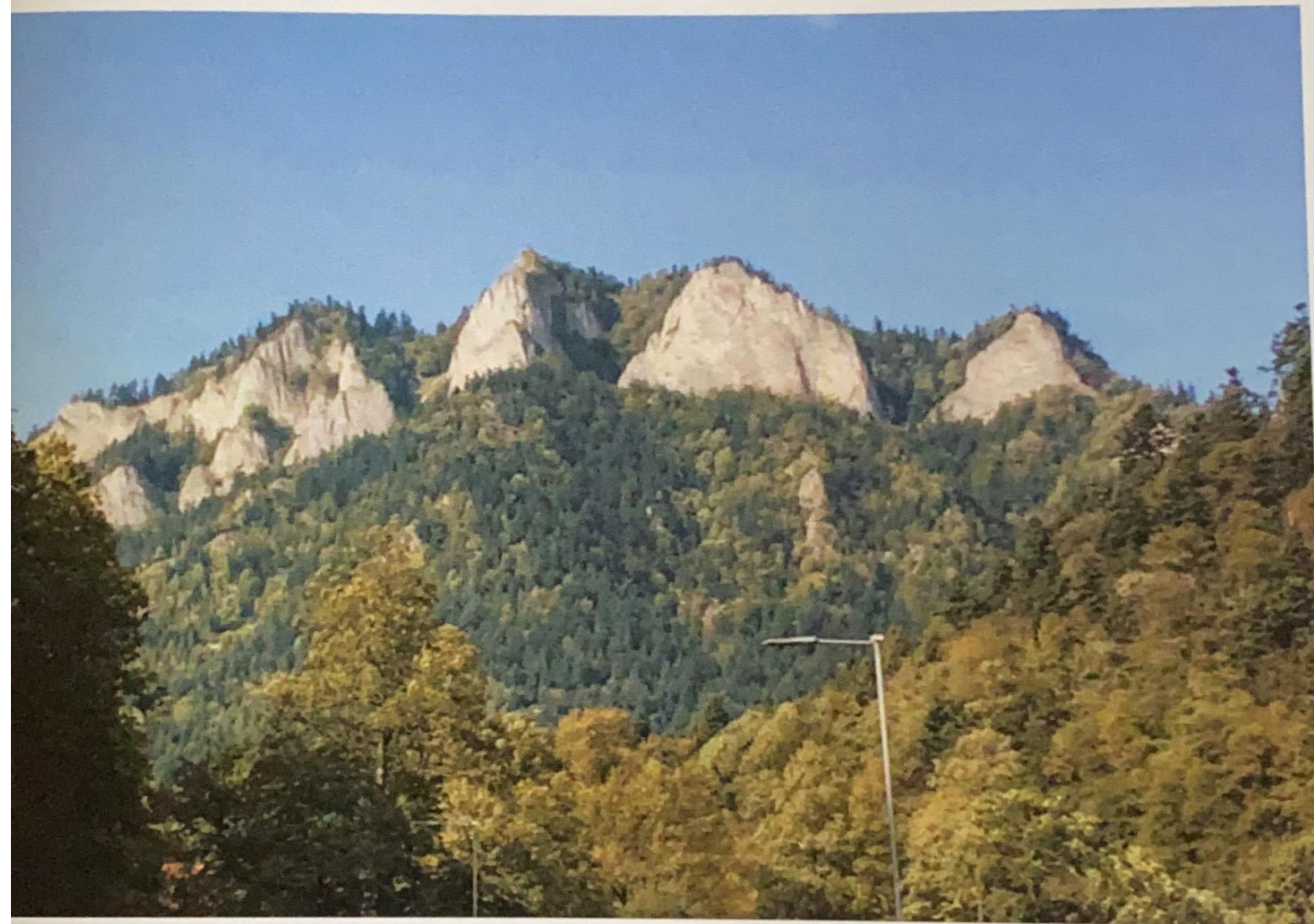


EPAMED s.r.o. v spolupráci s SLK

Vás pozývajú na

**X. ČESKO-SLOVENSKÉ
NEUROPSYCHIATRICKÉ SYMPÓZIUM**



PROGRAM

KÚPELE ČERVENÝ KLÁŠTOR

25. – 27. SEPTEMBER 2020

Registrácia účastníkov:

25.9.2020 (piatok): 13:00 - 19:30

26.9.2020 (sobota): 08:00 -12:00

Registračný poplatok: 39,- €/osoba

ODBORNÝ PROGRAM

25. 9. 2020 (PIATOK)

BLOK PREDNÁŠOK 15:30 – 19:30

1. **Pálová E., Semančíková E. (Košice):** Od Freuda k neurovedám
2. **Novák T. (Praha):** Neinvazivní stimulace mozku u bipolární poruchy
3. **Fajnerová I., Hejtmánek L., Tomeček D., Hlinka J., Horáček J. (Praha):** Frontotemporální konektivita v prostorové paměti a její narušení u schizofrenie
4. **Nekovářová T. (Praha):** Mechanizmy časové percepce
Minisymposium firmy SCHWABE

Minisymposium firmy SCHWABE

5. **Breznoščáková D., Zdravecký K. (Košice):** Psychofarmaká v gravidite a ich vplyv na perinatálne okolnosti
6. **Brunovský M., Bareš M., Novák T., Kopeček M. (Praha):**
Predikcia odpovede na antidepresívnu liečbu
7. **Höschl C. (Praha):** Anatomie správného rozhodnutí

Diskusia

20:00 GORALSKÁ VEČERA S PREHLIADKOU NOVÝCH
KÚPELNÝCH PRIESTOROV V ČERVENOM KLÁŠTORE

Anatomie správného rozhodnutí

Abstrakt

Cyril Höschl

V přednášce budou shrnuta zkreslení, ke kterým dochází při našem rozhodování vinou špatného odhadu pravděpodobnosti a špatného odhadu hodnot. S odkazem na práce Daniela Kahnemana a Amose Tverskyho bude popsán rozdíl mezi intuitivním a racionálním posuzováním, resp. mezi rychlým a pomalým myšlením, při jejichž volbě se uplatňuje mj. též míra stresu a tlak času.

K dalším faktorům, jež ovlivňují naše rozhodování, patří tzv. default efekt, efekt návnady (decoy effect), chyba kotvení (bias indukovaný úvodní informací), efekt rámce (framing effect), averze ke ztrátě, konfirmační bias, *status quo* bias, bias autority, efekt vlastnictví, omyly v plánování, efekt přehnané sebejistoty a chyba slepého bodu. Paradoxem volby je, že zvýšená škála možností (alternativ) nemusí nutně vést k vyšší spokojenosti s výsledkem rozhodnutí. Příliš mnoho možností ve skutečnosti brání naší schopnosti užívat si a ocenit to, co volíme. Charakter volby je také do značné míry podmíněn typologií osobnosti. Ve vztahu k volbě se rozlišují dva hlavní osobnostní typy, tzv. uspokojovači (satisficers) a maximizátoři (maximizers). Při pokusu ovlivnit jejich volbu nebo zvýšit jejich adherenci např. k léčbě je třeba k nim volit zcela odlišný psychologický přístup. Paradox volby je ovlivněn jednak novostí situace, jednak prostředím a časem pro uskutečnění rozhodnutí. Důležitou technikou při ovlivnění volby je tzv. pošťouchnutí (nudge). V přednášce budou uvedeny konkrétní příklady jednotlivých faktorů, pravděpodobnostní výpočty a ukázky různých zkreslení (bias).

Poděkování:

PhDr. Eva Höschlová, Ph.D.
FF UK & QED, Praha



EVA HÖSCHLOVÁ

SENIOR CONSULTANT

Eva se dlouhodobě zabývá vývojem diagnostických metod a také převodem kvalitních zahraničních metod do českého prostředí. Více než deset let ve společnosti QED GROUP pomáhá jednotlivcům, týmům i společnostem objevovat nové cesty, jak lépe (spolu)pracovat, jak zvládat změnu a jak být v práci šťastnější.

Doporučené knihy:

