

---

## LAUMAN VAIKUTUS

---

Ilmiö, jossa todennäköisyys, että yksilö omaksuu jonkin uskomuksen, kasvaa, mitä useampi muu henkilö siihen uskoo.

---

## VAHVISTUSHARHA

---

Yksilön taipumus etsiä ja havaita vain omia ennakkokäsityksiään tukevaa informaatiota.

---

## ANKKUROINTI VINOUMA

---

Yksilön taipumus ylipainottaa ensimmäistä havaintoa tai tietoa ja suhteuttaa päätöksentekoa siihen. Kun ensimmäinen ankkuri on heitetty, päätöksiä tehdään sopeuttamalla sen suhteen.

---

## SOKEAN PISTEEN VINOUMA

---

Tilanne, jossa yksilö ei tunnista omia kognitiivisia vinoumiaan, on vinouma itsessään.

---

## VALOKEILAILMIÖ

---

Yksilön taipumus yliarvioida, kuinka paljon toiset kiinnittävät huomiota häneen. Tämä koskee sekä ulkoista olemusta että toimintaa.

---

## TAPPIOIDEN VÄLTTELY

---

Ns. "Strutsi-ilmiö", joka kuvaa yksilön taipumusta vältellä negatiivista tai vaarallista tietoa "pistämällä pään pensaaseen".

---

## LAIMINLYÖNTIHARHA

---

Ilmiö, joka syntyy, kun päätöstä tehtäessä arvioidaan tekemättä jättämisestä aiheutuvat negatiiviset vaikutukset vähemmän vakaviksi kuin aktiivisista toimista seuraavat. Vastakohta tälle vinoumalle on toimintavinouma.

---

## SÄDEKEHÄVAIKUTUS OMISTAMISVAIKUTUS

---

Ilmiö, jossa ihmiseen tai asiaan, jolla on jokin myönteinen ominaisuus, liitetään muitakin positiivisia piirteitä. Sen vastakohta on stigma-ilmiö.

Tämä ilmiö näkyy siten, että tuotteen tai palvelun arvo on sidonnainen siihen näkökulmaan, toimiiko myyjänä vai ostajana.

---

## OPTIMISMIHARHA

---

Yksilön taipumus ajatella, että itsellä on pienempi riski kokea negatiivinen tapahtuma kuin muilla. Tämä voi johtaa riskien aliarvioimiseen ja onnistumisten mahdollisuuksien yliarvioimiseen

---

## OLETUSVALINTAVINOUMA

---

Yksilön taipumus "kulkea viitoitettua polkua" eli pitäytyä valmiiksi tehdyissä oletusvalinnoissa siksi, että oletusvalinta mielletään suositelluimmaksi ja siten hyväksi.

---

## NYKYISYYSHARHA

---

Yksilön taipumus painottaa kahdesta tulevaisuuden lopputuloksesta sitä, joka on lähempänä.

---

## IKEA -ILMIÖ

---

Kuluttajan tai tuottajan taipumus antaa suhteettoman paljon painoarvoa tuotteelle tai palvelulle, jonka rakentamiseen hän on itse osallistunut. \*

\*Käsite pohjaa käyttäytymisen taloustieteen tutkimuksiin. Tutkijat ovat johtaneet käsitteen nimen ikean itsekasattavista huonekaluista.

---

## SAATAVUUSVINOUMA

---

Yksilön taipumus päätöksenteossa painottaa asioita, jotka tulevat syystä tai toisesta helpoimmin mieleen.

---

## STATUS QUO -VINOUMA

---

Yksilön taipumus vältellä epävarmuutta, joka voi johtaa vallitsevan tilanteen hyväksymiseen tai ns."tehdä kuten on aina ennenkin tehty".

---

## NYRKKISÄÄNNÖT

---

Näillä tarkoitetaan likimääräistä tapaa tehdä jotain, perustuen käytännön kokemukseen enemmän kuin teoriaan. Ns. ajatustyön oikopolkuja.

---

## YLIVERTAISUUSVINOUMA

---

Yksilön taipumus yliarvioida itsensä jossakin suhteessa kuten jonkin taidon hallinnassa.

---

## HEITTOPUTKI -VINOUMA

---

Yksilön taipumus virheellisesti uskoa viimeaikaisen menestyksen satunnaisessa tapahtumassa johtavan parempaan menestykseen myöhemmissäkin yrityksissä.