

RAFAŁ KRZYSZTOF OHME

*Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej
Chodakowska 19/31, 03-815 Warszawa
E-mail: ohme@testdifferent.com*

*Nazwa Homo sapiens nie pasuje jednak
tak dobrze do naszego gatunku,
jak to niegdyś przypuszczano
Johan Huizinga*

IRRACJONALNOŚĆ HOMO SAPIENS

HOMO AUTOMATICUS – STERUJE NAMI AUTOMATYCZNY PILOT

„Człowiek jest arcydziełem wielkim przez rozum” powiedział Szekspir ustami Hamleta. Jesteśmy dumni z naszego umysłu, wszakże to on uczynił nas dominującym gatunkiem na tej Planecie. To dzięki niemu, w krótkim czasie podporządkowaliśmy sobie świat roślin i zwierząt (przynajmniej tak nam się wydaje). Pokonujemy bariery czasu i przestrzeni. Dzięki umiejętności abstrakcyjnego myślenia posługujemy się mową, tworzymy sztukę i całkiem nieźle potrafimy przewidywać przyszłość.

Nasz umysł jest jeszcze potężniejszy niż przypuszczamy. Otóż wyposażono go w system automatycznego przetwarzania informacji. Mózg w ciągu krótkiej chwili wykonuje bardzo zaawansowane operacje, niestety nasza świadomość nie jest w stanie tego wszystkiego kontrolować. Potrzebujemy pomocy „automatycznego pilota”. Im większy jest jego udział w sterowaniu zachowaniem, tym więcej innych czynności możemy wykonać. Bez automatyzmów nie bylibyśmy w stanie funkcjonować zarówno biologicznie, jak i mentalnie.

O tym, że większość codziennych reakcji jest zautomatyzowana, tzn. impulsywna, bezwiedna, natychmiastowa – jako pierw-

szy napisał ćwierć wieku temu John Bargh z Yale University. Jak można sobie wyobrazić, pogląd ten wywołał gorącą dyskusję. Krytycy przyznawali, że automatyczne mogą być procesy fizjologiczne (np. oddychanie, krążenie czy metabolizm), odruchy bezwarunkowe i niektóre – te prymitywniejsze – umysłowe (np. tzw. „działanie w afekcie”). Ale nic poza tym. Dzisiaj wiadomo ponad wszelką wątpliwość, że automatyczne mogą być także wyższe procesy psychiczne, które są dumą wszystkim humanistów – myślenie, decydowanie, a nawet tworzenie.

Dzięki automatyzmom możemy przetwarzać napływające informacje w sposób równoległy (a nie sekwencyjny), co daje nam nieocenione korzyści w coraz bardziej złożonym i przesyconym bodźcami otoczeniu. Automatyzmy zmniejszają ryzyko popełnienia błędów egzekucyjnych (co Natura skwapliwie wykorzystwała automatyzując – dla naszego bezpieczeństwa – całą fizjologię). Wreszcie dzięki automatyzmom zwolnione są zasoby poznawcze, które mogą być wykorzystane do tym lepszej obróbki zadań o charakterze nie rutynowym. W konsekwencji nasze reakcje mogą być lepiej dopasowane i bardziej elastyczne.

CENĄ JAKĄ PŁACIMY ZA AUTOMATYZMY JEST IRRACJONALNOŚĆ

Niestety, za te wszystkie udogodnienia musimy zapłacić pewną cenę. Jako że proces automatyczny, to taki, który jest pozbawiony udziału refleksji i świadomych wyborów, jego naturalnym „skutkiem ubocznym” jest irracjonalność. Jesteśmy przekonani, że nasze decyzje są jak najbardziej poprawne i przemyślane, podczas gdy w dużej mierze opierają się na stereotypowej i schematycznej wiedzy, wydobywanej w sposób automatyczny. Dzięki nim generujemy informacje, które niekoniecznie istnieją obiektywnie. Na przykład, kiedy ludzie w kasynie grają w kości, to są przekonani, że jeśli będą potrząsać kubkiem mocno, to wypadną wyższe numery, a delikatnie – niższe (albo odwrotnie). Czują się też pokrzywdzeni, jeśli konkurent ma więcej czasu na potrząsanie owym kubkiem. Większość informacji przetwarzamy powierzchownie, a decyzje jakie podejmuje w dużej mierze bazują na intuicji, a nie chłodnym wyborze najkorzystniejszej alternatywy.

Irracjonalność o jakiej mowa nie wynika z braku inteligencji, złego wykształcenia czy niepełnej edukacji. Jest konsekwencją budowy mózgu. Czyli dotyczy każdego. Każdy ulega złudzeniom optycznym i widzi krzywe linie, tam gdzie są proste, widzi spirale, tam gdzie są koła koncentryczne, widzi ruch, tam

gdzie jest statyczność. Iluzje te nas bawią. Tymczasem mamy ambicjonalne problemy, aby pogodzić się z faktem, że istnieją deformacje nie tylko w percepcji, ale i w percepcji społecznej, czyli tym, jak postrzegamy i interpretujemy nie tylko bodźce fizyczne, ale i bodźce społeczne, tzn. ludzi i wydarzenia. Heurystyki, podstawowy błąd atrybucji, fałszywe poczucie powszechności, efekt pierwszeństwa, samospełniające się proroctwo, efekt uporczywości, efekt samego posiadania, zjawisko wrogich mediów, iluzoryczna korelacja, społeczny dowód słuszności, niedostępność, zaangażowanie i konsekwencja, reguła wzajemności, to jedynie drobny wycinek z długiej listy deformacji w rozumowaniu człowieka rozsądnego. Psychologia opisuje je już od połowy lat 70. ubiegłego wieku. Trudno sobie z nimi poradzić, bo najzwyczajniej w świecie nie wiemy, że padliśmy ich ofiarą. Ale to one są zwykle źródłem nieporozumień, sporów i kłótni. Słowem nietrafionej komunikacji interpersonalnej. Najczęściej zgadzamy się, że inni mogliby się na nie „złapać”, ale my nie. To też jest oczywiście irracjonalność i nazywa się nierealistycznym optymizmem. Złudzenia optyczne i błędy w podejmowaniu decyzji interpersonalnych mają praktycznie to samo podłoże.

HOMO AECONOMICUS TO POBOŻNE ŻYCZENIE

Irracjonalność dotyczy także sfery, co do której od zawsze byliśmy przekonani, że jest ostoją rozsądku i chłodnej kalkulacji. Mam na myśli te momenty w naszym życiu, w których wydajemy ciężko zapracowane pieniądze. Oto kilka przykładów.

FORMATOWANIE CENY

Oto pierwszy trywialny przykład: jeżeli jeden produkt kosztuje 1 zł, a drugi 99 gr., to z ekonomicznego punktu widzenia, na poziomie detalicznym, różnica ta jest marginalna. Tymczasem „psychologicznie”, jeden jest po prostu droższy. I żaden producent nie zlekceważy tego zjawiska, przy ustalaniu swojej ceny. Okrągłe sumy odnoszą się jedynie do ... zakupu żetonów na wózki w supermarketach.

FORMATOWANIE KOMUNIKATU

A oto drugi, mniej trywialny przykład, tzw. formatowanie argumentacji perswa-

zyjnej. Można powiedzieć tak: „Poszukuję inwestora z kapitałem. Jeśli zainwestują Państwo 200 tysięcy złotych w mój projekt, to szybko będą w stanie zarabiać na tym 30 tysięcy miesięcznie”. Ale można i tak: „Poszukuję inwestora z kapitałem. Jeśli nie zainwestują Państwo 200 tysięcy złotych w mój projekt, to nie będą w stanie zarabiać na tym 30 tysięcy miesięcznie”. Jeśli decyzję podejmowałby komputer, to w obu przypadkach byłaby taka sama. Ale człowiek częściej wybierze opcję drugą, tę sformatowaną w postaci strat, a nie zysku. Dlaczego? Bo bardziej motywuje go perspektywa obniżenia *status quo*, niż jego ekspansji.

UNIKANIE STRAT ZA WSZELKĄ CENĘ

A oto inny przykład, jak za wszelką cenę chcemy unikać strat. Nawet, gdy stawką jest logika. W pewnym badaniu wykazano, że ludzie wolą otrzymać mniejszą kwotę

(3000\$) na 100%, niż większą (4000\$) na 80%. Pomimo tego, że to drugie rozwiązanie jest matematycznie korzystniejsze. Ktoś powie: „a może oni nie wybierają drugiego rozwiązania, bo nie wiedzą co to znaczy 4000\$ na 80%”. Pewnie tak, ale w takim razie dlaczego, gdy mieli do wyboru stracić 4000\$ na 80% lub stracić 3000\$ na 100%, to częściej wybierali to pierwsze? Chociaż racjonalnie jest to gorsze rozwiązanie? Unikanie strat prowadzi to tego, że wiele osób lokuje oszczędności na bezpiecznych lokatach bankowych przynoszących minimalny zysk, zamiast podjąć inwestycje o pewnym stopniu ryzyka, ale przynoszące znacznie większy zysk w długim okresie.

IRRACJONALNE SZACOWANIE ZYSKU

W jeszcze innych badaniach informowano, że na drugim końcu miasta jest wyprzedaż kalkulatorów. Można było zaoszczędzić 5\$ kupując kalkulator, który normalnie był wart 15\$. Zgłosiło się wielu zainteresowanych. Natomiast kiedy powiedziano o wyprzedaży płaszczy, przecenionych ze 125\$ na 120\$, chętnych nie było. Dlaczego? Przecież w obu przypadkach można zaoszczędzić tyle samo, tzn. pięć dolarów. Tak pomyślałaby maszyna, ale nie człowiek. Dla niego w pierwszym przypadku oszczędza 33%, a drugim zaledwie 4%. Czyli rachunek jest prosty. Szacujemy zyski w kategoriach względnych (proporcjonalnych), a nie bezwzględnych (absolutnych).

ZAKOŃCZENIE: NAZWALIŚMY SIĘ *HOMO SAPIENS* NIECO NA WYROST

Angielski filozof Ernest Geller pisze o trzech etapach naturalizacji *Homo sapiens* – „odbrązawiania” wizerunku oraz zbliżenia naszego gatunku do Królestwa Zwierząt. Prekursorem naturalizacji był Mikołaj Kopernik, który określił, że nasze miejsce nie jest w centrum wszechświata, ale na jego peryferiach, co oczywiście spotkało się z dużą krytyką. Kilkaset lat później, Karol Darwin uznał, że miejsce naszych przodków nie było na salonach królowej Wiktorii, ale na gałęzi obok szympansa, palaszującego banana. A jeszcze później, Zigmunt Freud odkrył, że nie jesteśmy panem nawet we własnym domu. Kontrola naszego aparatu mentalnego jest sporadyczna, a to, czego najczęściej doświadczamy, to owej kontroli iluzja. Współczesna nauka chyli czoła przed tymi wizjami, dostarczając empirycznych dowodów ich słuszności. Mimo to, przynajmniej dwie ostatnie, wciąż wzbudzają emocje.

Jakie mogą być adaptacyjne korzyści tego, że *Homo sapiens* jest irracjonalny? Natura powinna przecież faworyzować osobniki posługujące się chłodnym, analitycznym osądem, wybierające zawsze najkorzystniejszą z alternatyw. Dlaczego tak się nie dzieje, przynajmniej dotychczas? Moim zdaniem irracjonalność jako cecha osobnicza jest praktyczna i przydatna. Zwiększa bowiem nasz stopień nieprzewidywalności. A ta właściwość utrudnia sprawowanie nad nami zewnętrznej, np. organizacyjnej kontroli, zarówno w skali mikro (psychologicznej), jak i makro (socjologicznej). Trudniej

jest przewidzieć kolejne kroki jakie może przedsięwziąć jednostka bądź grupa, a zatem trudniej ją okiełznać i ubezwłasnowolnić.

Jest jeszcze jedna konsekwencja uznania, że *Homo sapiens* jest irracjonalny. Myślę tu o wymiarze intrapsychicznym. Otóż uświadomienie sobie, że bardzo często możemy się mylić w osądach siebie i innych, nakłania do większego dystansu wobec własnej osoby. Mniejszej surowości i samokrytyki, mniej wygórowanych oczekiwań i wymagań, większej tolerancji i otwartości. Nie chodzi tu oczywiście o przyzwolenie na czynienie zła, ale o zrozumienie, że jesteśmy niedoskonałym stworzeniem, które często myli się w osądach, a zatem wyroki jakie z dużą łatwością feruje wobec siebie i swojego otoczenia nie powinny być aż tak kategoryczne i bezwzględne.

Za badania nad irracjonalnymi zachowaniami człowieka, jednemu z wybitnych psychologów amerykańskich, Danielowi Kahnemanowi, przyznano w 2002 r. nagrodę Nobla z ekonomii. Gros z tych prac opublikowano w latach 70. i 80. ubiegłego wieku. Zestawiając daty widać, że komitet potrzebował ćwierć wieku do przełknięcia tej gorzkiej wiedzy. Dużo więcej czasu upłyne, zanim zdamy sobie sprawę z ułomności naszego intelektu. Przecież rozum, to jedyna rzecz, na której brak człowiek się nie skarży. Jak stwierdził kiedyś francuski aktor Jacques Tati „nic na świecie nie jest tak sprawiedliwe rozdzielone, jak rozum: każdy wierzy, że otrzymał go wystarczającą ilość”.

IRRATIONALITY OF *HOMO SAPIENS*

Summary

The article tries to show that human intellectual abilities are quite different from the ones promoted by schools, universities, and... common sense. The name of our species, *Homo sapiens*, is given in a little bit of advance. Our thinking is imperfect (to say the least), our language – clumsy, our memory – selective, and our decision-making – automatic.

We are not as wonderful as we have thought so far, even when we spend our money. Several examples are provided to illustrate this point. The article concludes with a possible explanations why irrationality of humans may serve an adaptive role in our everyday life.