DAVID McRANEY

Nejste tak chytří, jak si myslíte

Klamou vás média, politici a ze všeho nejvíc vlastní mozek

48 bludů, kterým věříte

Bizbooks®

David McRaney

Nejste tak chytří, jak si myslíte

Klamou vás média, politici a ze všeho nejvíc vlastní mozek

BizBooks
Brno
2014

Nejste tak chytří, jak si myslíte

Klamou vás média, politici a ze všeho nejvíc vlastní mozek

David McRaney

Překlad: Filip Drlík
Obálka: Petr Holub
Odpovědná redaktorka: Lenka Čížková
Technický redaktor: Jiří Matoušek

Authorized translation from the English language edition You Are Not So Smart.
Copyright © 2011 by David McRaney
Translation © Filip Drlík, 2014

Objednávky knih:
www.albatrosmedia.cz
eshop@albatrosmedia.cz
bezplatná linka 800 555 513
ISBN 978-80-265-0268-5

Informace o knihách z nakladatelství BizBooks:
www.bizbooks.cz
www.facebook.com/NakladatelstviBizBooks
www.twitter.com/BizBooks_knihy

Vydalo nakladatelství BizBooks v Brně roku 2014 ve společnosti Albatros Media a. s. se sídlem Na Pankráci 30, Praha 4. Číslo publikace 18 678.
© Albatros Media a. s. Všechna práva vyhrazena. Žádná část této publikace nesmí být kopírována a rozmnožována za účelem rozšiřování v jakékoli formě či jakýmkoli způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

1. vydání

ALBATROS MEDIA a.s.

Obsah

Úvod	*Vy*	*5*
1	*Priming*	*11*
2	*Konfabulace*	*23*
3	*Konfirmační zkreslení*	*34*
4	*Přepsání vzpomínek*	*39*
5	*Klam texaského ostrostřelce*	*43*
6	*Prokrastinace*	*50*
7	*Sklon k zachování normálního stavu*	*58*
8	*Introspekce*	*68*
9	*Heuristika dostupnosti*	*72*
10	*Efekt přihlížejícího*	*75*
11	*Dunning-Krugerův efekt*	*79*
12	*Apofenie*	*83*
13	*Věrnost značce*	*88*
14	*Dovolávání se autority*	*93*
15	*Argument z neznalosti*	*96*
16	*Mlácení slaměného panáka*	*99*
17	*Útok na člověka*	*102*
18	*Iluze spravedlivého světa*	*105*
19	*Hra s veřejným statkem*	*110*
20	*Hra Ultimátum*	*114*
21	*Subjektivní validace*	*117*
22	*Indoktrinace kultu*	*121*
23	*Syndrom skupinového myšlení*	*124*
24	*Supernormální stimuly*	*127*

25	*Afektivní heuristika*	132
26	*Dunbarovo číslo*	140
27	*Prodejnost*	144
28	*Zkreslení sloužící sobě*	149
29	*Efekt záře reflektorů*	153
30	*Efekt třetí osoby*	156
31	*Katarze*	160
32	*Efekt dezinformace*	165
33	*Konformita*	172
34	*Spontánní obnovení*	178
35	*Sociální zahálení*	183
36	*Iluze průhlednosti*	186
37	*Naučená bezmocnost*	191
38	*Vtělená kognice*	195
39	*Efekt kotvy*	198
40	*Pozornost*	203
41	*Sebeznevýhodňování*	209
42	*Sebenaplňující proroctví*	213
43	*Okamžik*	218
44	*Konzistence*	221
45	*Heuristika reprezentativnosti*	226
46	*Očekávání*	230
47	*Iluze kontroly nad situací*	235
48	*Základní atribuční omyl*	243
	Poděkování	254
	Literatura	256

Úvod

Vy

Mylná představa: *Jste racionální, logicky smýšlející bytosti, které vidí svět takový, jaký opravdu je.*
Pravda: *Jste stejně pomýlení jako my všichni, ale to je v pořádku. Díky tomu jste normální.*

Ve svých rukou máte veškeré informace o svých sebeklamech a o způsobech, jakými jim všichni tak rádi podléháme.

Myslíte si, že víte, jak vlastně svět funguje, ale věřte mi, není tomu tak. Během života si formujete vlastní názor a skládáte dohromady příběh o tom, kdo jste a proč jste dělali věci, které jste dělali. To vše vás přivedlo až ke čtení těchto vět, a celkově vám to dává smysl.

Pravdou je, že se začíná množit počet prací vycházejících z poznatků psychologie a kognitivních věd, které dokazují, že nemáte ponětí, proč se chováte právě tak, jak se chováte. Nevíte, proč si vybíráte takové věci, jaké si vybíráte, a proč vás napadají právě takové myšlenky, jaké vás napadají. A tak vytváříte příběhy, kterými ospravedlňujete, proč jste skoncovali s tou novou dietou. Vysvětlují, proč dáváte přednost značce Apple před Microsoftem a jak si úplně jasně vybavujete, že o tom klaunovi s umělou nohou vyrobenou z konzerv od polévky vám vyprávěla Dana. A přitom to byl Adam a nešlo o klauna.

Prohlédněte si místnost, ve které právě teď čtete tyto řádky. Na chvíli se zastavte a uvědomte si, jaké úsilí stálo za vším, co vidíte, a kolik staletí pokroku vedlo k jejich vynalezení.

Začněte u svých bot, pokračujte ke knize, kterou držíte v ruce a pak si prohlédněte přístroje a zařízení pípající a vrzající v každém koutě a v kaž-

dé chvíli vašich životů – toaster, počítač, sanitka houkající někde v ulicích. Než se společně dáme do práce, zamyslete se, jak jsou lidé v tomto ohledu úžasní. Vyřešili jsme spoustu problémů a hodně toho vytvořili.

Stavby, automobily, elektřina a jazyky – člověk je pozoruhodná bytost, nemyslíte? Víte, mám na mysli všechna ta skvělá vítězství rozumu. Pokud se nad tím opravdu zamyslíte, můžete se lehce nechat unést samolibou myšlenkou, že vy a zbytek lidského pokolení jste nekonečně chytří a moudří.

Přesto ale necháváte omylem klíče v autě. Zapomínáte, co jste to vlastně chtěli říct. Tloustnete. Nemáte ani vindru. Ostatním se stává úplně to samé. Od finančních krizí po různé sexuální eskapády. Někdy jsme opravdu hrozně hloupí.

Ať už mluvíme o významném vědci nebo skromném řemeslníkovi, mozek každého člověka je zamořený předem vytvořenými představami, názory a myšlenkovými postupy, které jej přivedou na scestí, aniž by si toho mozek vůbec všiml. Takže jste v dobré společnosti. Ať je vaším idolem či guru kdokoli, věřte, že i oni mají sklony k nesprávným názorům a spekulacím.

Podívejte se například na Wasonův výběrový test. Představte si, že před vás nějaký vědec položí čtyři karty. Na rozdíl od normálních hracích karet tyto mají na jedné straně číslo a na druhé nějakou barvu. Zleva doprava vidíte trojku, osmičku, červenou a hnědou. Prohnaný psycholog vám na okamžik dovolí se nad těmi podivnými kartami zamyslet a pak položí otázku. Dejme tomu, že řekne: „Platí jediné pravidlo. Pokud má karta na jedné straně sudé číslo, potom je určitě na druhé straně červená. Jakou kartu nebo karty musíte obrátit, abyste dokázali, že je moje tvrzení pravdivé?“

Vzpomínáte? Tři, osm, červená, hnědá, jakou kartu obrátíte?

Mezi psychologickými experimenty patří tento mezi ty nejjednodušší. I jako logická hra by řešení mělo být hračka. Když v roce 1977 provedl psycholog Peter Wason tento experiment, správně odpovědělo méně než

10 procent dotázaných osob. Na kartách, které použil, byly místo barev samohlásky. Nicméně když test zopakoval s barvami, přibližně stejný počet osob skončil naprosto zmatený.

Takže jaká byla vaše odpověď? Pokud jste odpověděli „tři“ nebo „červená karta“, nebo jste řekli „jedině osm“ nebo „ jedině hnědá“, patříte mezi 90 procent lidí, které tento úkol dostal. Pokud obrátíte trojku a uvidíte buď červenou, nebo hnědou barvu, nic to nedokazuje. Nic nového se nedozvíte. Pokud obrátíte červenou kartu a uvidíte liché číslo, nijak to neporušuje naše pravidlo. Jedinou správnou odpovědí je obrátit jak kartu s číslem osm, tak s hnědou barvou. Pokud je druhá strana osmičky červená, pravidlo potvrdíte, ale nijak nedokážete, že není porušeno na jiné kartě. Pokud má hnědá karta na druhé straně liché číslo, nic nového se nedozvíte, ovšem pokud tam je sudé číslo, tvrzení psychologa bude nesprávné. Jsou to tedy jediné dvě karty, které nám mohou dát odpověď. Jakmile znáte řešení, zdá se zcela zřejmé.

Co může být jednoduššího než čtyři karty a jedno pravidlo? Pokud si 90 procent lidí nedokáže s touto úlohou poradit, jak je možné, že jsme postavili Řím a vyléčili obrnu? To je předmětem této knihy – myšlení jistým způsobem, a ne jiným nás přirozeně brzdí. Svět kolem nás vytváří snaha se s těmito zkresleními vyrovnat, ne je překonat.

Pokud byste čísla a barvy na kartách v testu nahradili společenskými situacemi, řešení bude mnohem jednodušší. Dejme tomu, že se psycholog vrátí a tentokrát řekne: „Jste v baru a podle zákona vám musí být osmnáct let, abyste mohli pít alkohol. Na každé ze čtyř karet je na jedné straně uvedený nápoj a na druhé straně věk osoby, která ho pije. Kterou z následujících čtyř karet obrátíte, abyste se přesvědčili, zda barman neporušuje zákon?“ Potom vám předloží čtyři karty, na nichž je napsáno toto:

23 PIVO KOLA 17

Tentokrát to vypadá mnohem jednodušeji. Kola vám nic neřekne, stejně tak číslo 23. Pokud sedmnáctiletý host pije alkohol, barman porušuje zákon, na to ale musíte zjistit věk osoby, co pije pivo. Do popředí se tak dostaly dvě karty – 17 a PIVO. Váš mozek je prostě nastavený tak, že svět vnímá lépe určitým způsobem, např. skrze společenské situace, a jiný způsob už mu není tak blízký, třeba logické hádanky s očíslovanými kartami.

S takovými tématy a příklady se budete v této knize setkávat. Současně zde naleznete jejich vysvětlení a náměty k zamyšlení. Wasonova úloha je příkladem toho, jak mizerně si vedete, pokud jde o logické uvažování. Ale zároveň jste plní přesvědčení, která vypadají dobře na papíře, ovšem v praxi se sesypou jako domeček z karet. Když se to stane, většinou si toho všimnete. Z hloubi duše toužíte mít vždycky pravdu, a ještě více toužíte po tom, aby vás ostatní viděli v pozitivním světle z morálního hlediska i z hlediska vašeho chování. K dosažení těchto cílů je vaše mysl schopná napnout všechny síly.

Tato kniha se věnuje třem hlavním tématům: kognitivním zkreslením, heuristickým a logickým klamům. Všechny tři jevy jsou součástí vaší mysli, stejně jako jsou orgány součástmi vašeho těla a za dobrých podmínek vám dobře slouží. Život ale bohužel nepřináší vždy jen dobré podmínky. Předvídatelnost a spolehlivost jmenovaných fenoménů živí různé podvodníky, iluzionisty, tvůrce reklam, vědmy a prodejce pseudovědeckých léčivých prostředků už celá staletí. Až když psychologie aplikovala přísně vědecké metody k měření lidského chování, byly tyto způsoby sebeklamu kvantifikovány a kategorizovány.

Kognitivní zkreslení jsou předvídatelná schémata chování a myšlení, která vedou k chybným úsudkům. Vy a všichni ostatní jste na tento svět přišli již vybavení těmito otravnými a naprosto mylnými pohledy na věci kolem vás a ani jste si toho nevšimli. Většina z nich slouží k tomu, abyste si byli jistí vlastním vnímáním světa nebo abyste sami sebe neviděli jako šašky. Vypadá to, že pro lidský rod je udržování pozitivního sebe-

obrazu tím nejdůležitějším. A tak jsme si postupně vyvinuli jistý duševní mechanismus a navrhli ho tak, abychom ze sebe měli dobrý pocit. Kognitivní zkreslení vedou ke špatným volbám, nesprávným úsudkům a názorům, které jsou většinou úplně „ujeté". Lidé například vyhledávají hlavně informace, které potvrzují jejich názor, a zcela ignorují ty, které mu protiřečí. Říká se tomu konfirmační zkreslení (confirmation bias). Obsah vaší knihovny a záložky ve vašem vyhledávači jsou toho přímým důsledkem.

Heuristikami nazýváme mentální zkratky, které využíváme při řešení každodenních a běžných problémů. Celý proces rozhodování v našem mozku urychlují, nicméně někdy jsme díky nim tak rychlí, že pomineme to, co je opravdu důležité. Namísto toho, abychom se problémem dlouze zaobírali a hluboce se zamýšleli, jaký by byl nejlepší způsob řešení nebo nejlogičtější myšlenkový postup, využijeme heuristiky a řešení je na dosah v rekordním čase. Některé heuristiky jsou naučené, jiné jsou jako bonus zdarma k jedné každé kopii lidského mozku. Pokud fungují, jak mají, vaši mysl opravdu šetří. Pokud ne, vidíte svět jako mnohem jednodušší místo, než jakým opravdu je.

Pokud si například všimnete, že se množí zprávy o útocích žraloků, snadno uvěříte, že se prostě žraloci vymkli kontrole. A přitom to jediné, co víte jistě, je to, že se v médiích objevuje více zpráv o žralocích než obvykle.

Logické klamy jsou jako matematické slovní úlohy, kde jste vynechali jeden krok nebo vás nějak popletly, aniž byste si toho byli vědomi. Jsou to argumenty vaší mysli, díky nimž dosáhnete řešení, ačkoli neznáte všechna fakta. A to buď proto, že je prostě slyšet nechcete, nebo nemáte ponětí, jak velice omezené jsou informace, které máte k dispozici. Stane se z vás zmatený a koktající nemotorný detektiv, takový inspektor Clouseau. Logické klamy také mohou být výsledkem vašich zbožných přání. Někdy aplikujete správný logický postup na nesprávnou premisu, jindy jdete logicky špatně na něco, co je pravda. Kdybyste například slyšeli Alberta

Einsteina, jak odmítá jíst míchaná vejce, možná byste došli k názoru, že míchaná vejce vám pravděpodobně neudělají dobře. Tomuto se říká dovolávání se autority. Prostě předpokládáte, že pokud je někdo super chytrý, všechna jeho rozhodnutí musí být správná, ale co když byl Einstein prostě jen mlsný a vybíravý?

S každým novým tématem v této knize uvidíte sami sebe v úplně novém světle. Brzy si uvědomíte, že nejste tak chytří, jak jste si mysleli, a díky přehršli kognitivních zkreslení, chybných heuristik a běžných chyb v myšlení sami sebe dennodenně klamete, jen abyste si dokázali poradit s realitou kolem vás.

Netrapte se. Bude to zábava.

1

Priming

Mylná představa: *Poznáte, kdy na vás něco nebo někdo působí a jaký vliv to má na vaše chování.*
Pravda: *Nemáte nejmenší ponětí o tom, jak vás neustále pošťuchují myšlenky zformované vaším nevědomím.*

Jedete domů z nákupu a najednou si uvědomíte, že jste zapomněli koupit tu jedinou věc, pro kterou jste vlastně jeli. Můžete to koupit u benzinky, říkáte si. Ale ne, prostě to koupíte někdy příště. Myšlenka na zapomenutou položku vede k přemítání nad cenami benzínu, pak začnete dumat nad svými účty, to vede k úvahám, jestli si můžete dovolit novou televizi, a to vám připomene dobu, kdy jste byli schopní dát celou sérii Battlestar Gallactica na jeden zátah – to snad ne? Mezitím jste dorazili domů a z cesty si nepamatujete vůbec nic.

Domů jste řídili ve stavu dálniční hypnózy, vaše tělo a mysl se vznášely zdánlivě vedle sebe. Když jste zastavili vůz a otočili klíčem v zapalování, probrali jste se ze snového stavu, kterému se někdy říká linková hypnóza. Název je odvozen od popisu duševního stavu, v jakém se nachází dělník pracující u montážní linky a vykonávající opakovanou, rutinní činnost. Na takovém místě vědomí „vypíná“, jediná činnost přepíná na autopilota, a zbytek mysli hloubá nad neurčitými otázkami, zatímco odplouvá do polostínu.

Svoji osobní zkušenost neustále rozdělujete na vědomou a podvědomou. Děláte to i v tuto chvíli – dýcháte, mrkáte, polykáte, poposedáte, a při čtení máte zavřenou pusu. Tyto systémy můžete vědomě kontrolovat, nebo je nechat na autonomním nervovém systému. Můžete přejet

napříč kontinentem a přitom myslet na to, v jaké poloze je noha na pedálu, jak posouvat ruce po volantu. Můžete dlouze zvažovat každé jedno mikro-rozhodnutí z toho milionu, který je potřeba pro to, abyste se vyhnuli smrti za zvuku skřípajícího kovu ve vysoké rychlosti. Nebo si můžete s přáteli prozpěvovat, zatímco ostatní části vaší mysli se zaobírají všedními záležitostmi. Nevědomou mysl berete jen jako další divnou součást lidské existence, ale máte skony ji vnímat jako něco odděleného – původní „já" někde za vědomím, které nemá klíče od auta.

Věda nám ale dokazuje pravý opak.

Vědci Čchen-po Čung z Torontské univerzity a Katie Liljenquistová z americké univerzity Northwestern v práci publikované v roce 2006 v časopise *Science* podrobně popsali, jak mocnou silou dokáže nevědomí být. Ve své studii žádali zkoumané osoby, aby se rozpomněly na svůj nejhorší hřích z minulosti, něco neetického, co někdy udělaly. Dále měly popsat, jak se po takové vzpomínce cítily. Poté byla polovině zkoumaných osob nabídnuta možnost umýt si ruce. Na konci studie se výzkumníci ptali zkoumaných subjektů, jestli by byli ochotní účastnit se dalšího zkoumání, bezplatně, jen jako laskavost zoufalému studentovi. Ti, kteří si neumyli ruce, souhlasili s pomocí v 74 procentech případů, ti, kteří si ruce umyli, byli ochotni pomoci ve 41 procentech případů. Vysvětlení spočívá podle autorů studie v tom, že skupina, která si myla ruce, nevědomě smyla i svou vinu a cítila menší potřebu se kát.

Zkoumané osoby ani nesmyly své emoce, ani neměly vědomý pocit, že by tomu tak bylo. Očista má vedle smývání bakterií i hlubší smysl. Podle Čunga a Liljenquistové většina kultur staví proti sobě čistotu a špínu nejen jako tělesný, ale i morální stav. Omývání je často součástí náboženských rituálů i metafor používaných v každodenní mluvě. Mrzké skutky běžně popisujeme jako špínu a zlým lidem říkáme odpad společnosti. Když jste zhnusení chováním nějakého člověka, máte stejný výraz, jako když vidíte něco odporného. Lidé, kteří se účastnili studie, si nevědomky

spojili mytí rukou se vším, co tato činnost představuje. Tyto asociace pak ovlivnily jejich chování.

Pokud nějaký podnět z dřívějška ovlivňuje vaše chování a myšlení nebo ovlivňuje to, jak později vnímáte podobný podnět, říkáme tomu priming. Vše, co vnímáte (a je jedno, jestli jste si toho vědomi), odstartuje v nervové síti řadu souvisejících myšlenek. Při pohledu na tužku si vzpomenete na pero. Černá tabule vám připomene školní třídu. Stává se to pořád, a přestože si toho nejste vědomi, ovlivňuje to způsob vašeho chování.

Mnoho studií odhalilo, jakou moc má vaše podvědomí nad vaším myšlením a chováním a jak snadno je ovlivnitelné primingem. Jednu z nich provedli v roce 2003 Aaron Kay, Christian Wheeler, John Barghand a Lee Ross. Pokusné osoby byly rozděleny do dvou skupin. Jejich úkolem bylo nakreslit čáry spojující obrázky a jejich slovní popisy. Jedna skupina měla před sebou neutrální fotografie. Čárami spojovali obrázky papírových draků, velryb, krocanů a dalších objektů s jejich popisy na druhé straně listu. Druhá skupina měla spojit popisy s obrázky kufříků, plnicích per a dalších položek ze světa byznysu. Účastníci studie se poté přesunuli do oddělených místností, kde jim byl přidělen druhý člověk do páru. Tato osoba byla ve skutečnosti členem výzkumného týmu. Dále byly zkoumané osoby instruovány, že budou hrát hru, ve které mohou vyhrát až 10 dolarů. Výzkumníci ukázali zkoumaným osobám hrnek a vysvětlili, že uvnitř najdou dva proužky papíru. Na jednom bylo napsáno „nabídka“, na druhém bylo slovo „rozhodnutí“. Zkoumaná osoba měla na výběr – naslepo si vytáhnout jeden z útržků z hrnku, nebo nechat druhou osobu, ať naslepo vybere ona. V čem byl zádrhel? Ten, kdo vytáhl papírek se slovem „nabídka“, dostal 10 dolarů a mohl rozhodnout, jak se peníze ve dvojici rozdělí. Druhý z dvojice by mohl nabídku přijmout nebo odmítnout. Této hře se říká Ultimátum a její předvídatelnost z ní dělá oblíbený nástroj psychologů i ekonomů. Nabídky pod 20 procent z celkové sumy bývají obvykle odmítány.

Většina lidí si vybere roli toho, kdo tahá papírek z hrnku. Neví, že oba papírky mají ve skutečnosti nápis „nabídka". Pokud nechají druhého z dvojice, aby vybíral, herec předstírá, že vytáhl papírek s nápisem „rozhodnutí". Tudíž všichni účastníci studie byli v pozici, kdy mohli přijít s rozumnou nabídkou, vědomi si toho, že kdyby to neudělali, ztratili by možnost přijít k nějakým penězům. Výsledky byly bizarní, ale potvrdily podezření vědců ohledně primingu.

Takže v čem se vlastně obě skupiny lišily? Ve skupině, která měla za úkol spojovat neutrální obrázky s popisem před začátkem hry, se 91 procent účastníků rozhodlo rozdělit peníze rovným dílem – každý z dvojice dostal 5 dolarů. Ve skupině, která měla k dispozici obrázky s tematikou ze světa byznysu, se pro spravedlivé dělení peněz rozhodlo jen 33 procent zúčastněných; ostatní dělili peníze tak, aby jim zůstala větší částka.

Badatelé experiment zopakovali ještě jednou, tentokrát s reálnými předměty namísto obrázků. Účastníkům ke hře připravili místnost, na jejímž vzdálenějším konci byl na stole umístěn kufřík a kožené portfolio, a před židlí účastníka hry leželo plnicí pero. Druhá skupina měla v místnosti umístěné neutrální předměty – batoh, kartonovou krabici a dřevěnou tužku. Tentokrát rozdělilo peníze rovným dílem 100 procent zkoumaných osob z neutrální skupiny, ovšem z byznys skupiny tak učinilo jen 50 procent. Druhá polovina ze skupiny vystavené „byznys-primingu" se pokusila druhou stranu oškubat.

Všichni zúčastnění později prošli debrífinkem. Řešilo se, proč se při hře chovali, jak se chovali. Nikdo ze zúčastněných nezmínil předměty rozmístěné v místnostech, kde se hrála hra. Namísto toho konfabulovali a výzkumníkům se svěřovali s vlastními pocity ohledně toho, co je a není podle nich fér. Někteří popisovali, jaký dojem na ně udělali lidé, se kterými hru hráli, a tvrdili, že to je ovlivnilo nejvíce.

Pouhé vystavení předmětům, jako je byznys kufřík a nóbl pero, změnilo chování normálních, rozumných lidí. Byli soutěživější, chamtivější,

a netušili proč. Když byli postaveni před úkol nějak svoje chování vysvětlit, racionalizovali ho smyšlenými příběhy, o kterých byli přesvědčeni, že jsou pravdivé.

Stejný výzkumný tým realizoval experiment ještě jinými způsoby. Pokusné osoby měly za úkol doplnit slova s chybějícími písmeny. A opět, ti, kteří nejdříve viděli předměty s byznys tematikou, doplnili v 70 procentech případů anglické slovo „c—p—tive“ jako „competitive“ (česky „soutěživý“). Z neutrální skupiny tak učinilo pouhých 42 procent. Pokud obě skupiny zhlédly nejednoznačný rozhovor mezi dvěma muži, kteří se snažili na něčem shodnout, byznys skupina viděla rozhovor jako vyjednávání, zatímco neutrální skupina viděla pokus o kompromis. Ve všech případech bylo myšlení zkoumaných osob ovlivněné nevědomým primingem.

Téměř každý fyzický předmět, se kterým přijdete do styku, spustí ve vaší mysli útok všemožných asociací. Nejste počítač napojený na dvě kamery. Realita není vakuum, kde byste mohli objektivně prozkoumávat svoje okolí. Vy si realitu konstruujete minutu po minutě pomocí svých vzpomínek a emocí, které krouží kolem vašich smyslů a schopnosti poznávat; společně vytváří koláž vědomí, které u vás v hlavě roste a sílí. Některé předměty mají pro vás osobní význam, jako třeba bublifuk, který vám dal nejlepší kamarád na střední škole, nebo ručně pletené rukavice od vaší sestry. Jiné věci mají kulturní nebo všeobecný význam, např. měsíc, nůž nebo kytička fialek. Ať jste si toho vědomi nebo ne, ovlivňují vás. Někdy na tak hluboko ukryté úrovni mozku, že si toho nikdy nevšimnete.

Jiná verze zmíněného experimentu využila pouze vůní. V pokusu Hanka Aartse z Utrechtské univerzity v roce 2005 měly zkoumané osoby za úkol vyplnit dotazník. Poté dostali za odměnu sušenku. Jedna skupina seděla v místnosti, kde to lehce vonělo čisticími prostředky, zatímco druhá skupina necítila nic. Lidé ze skupiny vystavené působení vůně čistoty v místnosti, kde seděli, po sobě po jídle uklidili třikrát častěji.

Ve studii Rona Friedmana účastníkům krátce ukázali sportovní nápoje nebo vodu v lahvích. Nápoje jen viděli, nesměli je pít. Ti, kteří viděli sportovní nápoje, měli větší výdrž v testech fyzické zdatnosti.

Priming funguje nejlépe, pokud jste nastavení na autopilota, tedy když se před tím, než zvolíte, jak jednat, nepokoušíte vědomě tuto volbu zkoumat. Když si nejste jistí, jak nejlépe pokračovat v nějaké činnosti, na povrch z hlubin vybublávají různé možnosti a ty jsou zabarvené nevědomými podněty. A co víc, váš mozek nesnáší nejednoznačnost. Je ochoten použít jakékoli zkratky, aby se jim vyhnul. Pokud už žádná jiná možnost nezbývá, vezmete za vděk čímkoli, co je k mání. Když nerozeznáte nastalé schéma, vytvoříte si schéma vlastní. Ve výše uvedených experimentech nebylo okolo nic, čeho by se mohla nevědomá mysl chytit, a tak se zaměřila na byznys předměty nebo vůni čistoty a dále pracovala s těmito myšlenkami. Jediný problém byl, že vědomá mysl zkoumaných osob si toho nevšimla.

Sami sebe primingu vystavit nemůžete, alespoň ne přímo. Priming musí být nevědomý; ještě přesněji, musí se odehrávat v rámci toho, čemu psychologové říkají adaptivní nevědomí – místo téměř nedostupné.

Když řídíte auto, adaptivní nevědomí provádí miliony kalkulací, předvídá každý okamžik, přizpůsobuje a nastavuje vaši náladu a řídí orgány. Dělá těžkou práci, zatímco osvobozuje vědomou mysl, aby se mohla zaměřit na rozhodování. V každém okamžiku jste lidmi dvou myslí – vašeho rozumného já vyšší úrovně a emocionálního já nižší úrovně.

Autor populárně vědeckých publikací Jonah Lehrer se tomuto rozdělení mysli rozsáhle věnuje ve své knize *How we decide* (*Jak se rozhodujeme*, Dokořán 2010). Lehrer tyto dvě poloviny vnímá jako rovnocenné partnery, kteří spolu komunikují a dohadují se o tom, co dělat. S jednoduchými problémy, které zahrnují neznámé proměnné, si nejlépe poradí racionální mozek. Musí být jednoduché, protože lidé zvládnou v jednom okamžiku ve své vědomé, racionální mysli zpracovat pouze čtyři až devět bitů informací. Podívejte se například na následující řadu písmen a po-

tom je odříkejte nahlas a bez dívání: RKFBIUPCBBCKLDR. Je to velice obtížný úkol, pokud vám nedojde jeho podstata. A teď si text rozdělte do zpracovatelných částí takto: RK FBI UPC BBC KLDR. Bez dívání je zkuste znovu odříkat. Mělo by to být mnohem jednodušší.

Právě jste vzali patnáct bitů a zredukovali je na pět. Takto kouskujete neustále, abyste byli schopni lépe analyzovat svět kolem vás. Redukujete příval podnětů na zkrácenou verzi reality. Proto můžeme považovat vynález písma a psané mluvy za tak důležitý krok v historii lidstva. Díky němu si můžete dělat poznámky a uchovávat informace mimo omezenou kapacitu vaší racionální mysli. Bez nástrojů, jako je tužka, počítač a logaritmické pravítko, je váš racionální mozek jen velice omezený.

Emocionální součást mozku je podle Lehrera starší, a tím pádem vyvinutější než rozumová část. Je lépe nastavená na řešení komplexních problémů a na automatické zpracovávání velmi složitých operací, jako jsou salta a breakdance, zpívání z listu nebo míchání karet. Tyto činnosti mohou vypadat jednoduše, ale skládají se z mnoha kroků a mnoha proměnných, které musí váš rozum zvládnout. Tyto úkoly necháváte na adaptivním nevědomí. Zvířata s malou nebo žádnou mozkovou kůrou fungují většinou s autopilotem, protože jejich starší, emocionální části mozku zcela převzaly velení. Emocionální, nevědomá část mozku je stará, mocná a není o nic menší součástí vašeho já než rozumová část. Její funkce ale nelze pozorovat přímo, ani je nelze převést do vědomí. Výstupem jsou většinou jen intuice a pocity. Je stále s vámi, v pozadí, a spoluutváří váš duševní život. Lehrerovou ústřední myšlenkou je „víte víc, než víte“. Pokud věříte, že vás ovládá pouze rozumová část mozku, děláte chybu. Ta je často netečná k vlivu nevědomí. V této knize vám předkládám jiné tvrzení k zamyšlení: nejste si vědomi toho, čeho všeho si nejste vědomi.

Každá zkušenost se vždy nejprve přežvýká na skrytém místě – v nevědomí, a vědomí se dále předá názor na věc. Pokud vám není situace neznámá, můžete se díky tomu nadále spoléhat na intuici. Pokud je ale

situace pro vás novinkou, budete muset nastartovat vaši vědomou mysl. Kouzlo dálniční hypnózy při dlouhé cestě zmizí, jakmile sjedete s dálnice na neznámé území. To stejné platí i v jiných oblastech života. Jste neustále zmítaní vlivy emocí a rozumu, automatickými a výkonnými rozhodnutími.

Vaše pravé já je mnohem rozsáhlejší a složitější konstrukt, než si umíte představit. Pokud je vaše chování výsledkem primingu, tedy výsledkem návrhu vašeho adaptivního nevědomí, jak se chovat, vždy přijdete s nějakým příběhem. Tím vysvětlíte své pocity, rozhodnutí a to, jak jste uvažovali, protože si nejste vědomi rad, které přišly z vaší mysli někde za oponou.

Když obejmete někoho, koho milujete, a cítíte, jak vás zaplavily vřelé pocity, bylo to vaše rozhodnutí. To dále ovlivnilo starší část mozku, která vypustila do těla chemické látky způsobující libé pocity. Rozhodnutí shora-dolů dává intuitivně smysl a neruší nás tím, že by nás nutilo nad činností přemýšlet.

Rozhodování zdola-nahoru je opravdu zvláštní. Když se posadíte vedle byznys kufříku a pak jste hamižnější než obvykle, je to, jako by vaše výkonná centra mozku souhlasně přikyvovala skrytým poradcům, kteří vám našeptávají do ucha. Je to celé tajemné a děsivé, protože jde o jakousi utajovanou činnost. Lidé, kteří se vás snaží ovlivnit, jsou k tomuto jevu vnímaví. Budou se pokoušet vyhnout se tomu, aby ve vás probudili pocit, že se vás snaží napálit. Priming funguje jen tehdy, když si toho nejste vědomí. Ti, kterým na primingu závisí jejich živobytí, dělají vše pro to, aby jejich snaha ovlivnit zůstala ukrytá.

Pojďme se podívat do kasina, což je chrám primingu. Na každém rohu tam najdete cinkání a rachocení mincí v kovových kbelících, symboly bohatství a okázalosti. Ještě lépe – kasina jsou citlivá na moc situace. Jakmile se jednou ocitnete uvnitř, nenajdete žádné známky toho, kolik je hodin, žádné reklamy na nic, co není k mání uvnitř, žádný důvod k odchodu, spánku, jídlu – žádný externí priming není povolen.

Společnost Coca-Cola s překvapením zjistila, jak mocně vás během svátků může ovlivnit Santa Claus. Představa šťastného dětství a rodiny pospolu se vám vynoří v podvědomí, kdykoliv vybíráte mezi Colou a jinou značkou limonády. Obchody s potravinami si všimly nárůstu prodeje, když vůně čerstvého pečiva „přednastavila" zákazníky ke koupi více potravin. Primingem je i použití slov jako „přírodní" nebo obrázků farem a úrody. Vedou vás k myšlenkám na přírodu a odvádí pozornost od myšlenek na továrny a chemické konzervanty. Kabelové televize a velké korporace využívají primingu k ovlivnění potenciálních diváků tak, že si přivlastní nějakou image, značku, tak, aby jim vyšli vstříc dříve, než si na ně udělají názor. Produkční společnosti investují miliony dolarů do výroby prvního dojmu skrze trailery a filmové plakáty. Priming způsobí, že jste nastavení si určitým způsobem film užívat až do konečných titulků. Restaurace o sobě vysílají signál dekoracemi svého interiéru, od iluze příjemného pohoštění po psychedelickou hippie komunitu, jen abyste si užili jejich smažený sýr. V každém koutě dnešního moderního světa na vás útočí reklamní společnosti a pokouší se přednastavit vaše chování tak, aby bylo více v souladu s cíli jejich klientů.

Obchodní sféra objevila priming ještě před psychology. Ale jakmile se začala psychologie vrtat hlouběji a hlouběji v myslích lidí, objevovala stále více příkladů automaticismů. Do dneška není jasné, jakou část svého chování máte pod vědomou kontrolou.

Hledání odpovědi na otázku, kdo opravdu sedí u řídicího pultu, se v roce 1996 stalo ještě mnohem komplexnější. V tomto roce John Bargh publikoval v časopise *Journal of Personality and Social Psychology* řadu studií na toto téma.

V jedné z nich měli studenti z New York University roztřídit třicet jednotlivých vět, každou o pěti slovech. Bylo jim řečeno, že se sledují jejich jazykové schopnosti. Pravým důvodem byl ovšem priming. Studenti byli rozděleni do tří skupin. Jedna měla před sebou věty se slovy asociujícími agresivitu a hrubost, jako bezostyšný, rozčílit a bez obalu. Další

skupina pracovala s termíny spojenými se zdvořilostí jako milý, zdvořilý a slušné chování. Poslední skupina byla kontrolní. Jejich věty obsahovaly slova jako škodolibě, připravuje se a cvičí.

Výzkumníci studentům řekli, jak na zadaný úkol, a dále aby se k nim po jeho splnění dostavili pro další zadání. To byl ovšem teprve ten pravý experiment. Jakmile se jednotliví studenti dostavovali k výzkumníkům, nacházeli je uprostřed rozhovoru s angažovaným hercem, který předstíral, že úkolu se zadanými slovy nerozumí. Výzkumník studenty zcela ignoroval, dokud nepřerušili jejich rozhovor nebo dokud neuplynulo 10 minut.

A jaký byl výsledek? Studenti ze skupiny s výrazy vyjadřujícími zdvořilost čekali v průměru 9,3 minuty, než rozhovor přerušili; neutrální skupina čekala asi 8,7 minuty; a studenti ze skupiny s hrubými výrazy čekali zhruba 5,4 minuty. K překvapení vědeckého týmu přes 80 procent studentů ze skupiny zdvořilé čekalo celých 10 minut. A ze skupiny agresivní jen 35 procent zvládlo rozhovor nepřerušit. Se zkoumanými studenty se po skončení experimentu dělaly rozhovory. Neměli tušení, proč se rozhodli čekat, nebo naopak přerušovat rozhovor. Taková otázka jim nikdy nepřišla na mysl, protože pokud věděli, jejich chování nebylo nijak ovlivňováno. Věřili, že předložená slova a věty je nijak neovlivnily.

V jiném experimentu měli účastníci roztřídit věty se slovy spojenými se stářím, jako penze, vrásčitý nebo bingo. Poté jim měřili čas, za jaký urazili cestu chodbou k výtahům, a srovnali je s časy, v jakých vzdálenost urazili při příchodu. Trvalo jim to o cca 1 až 2 sekundy déle. Stejně jako u skupiny s hrubými výrazy, tyto zkoumané osoby byly ovlivněny myšlenkami a asociacemi vyvolanými slovy, se kterými pracovaly. Aby si byl Bargh jistý, že jsou tyto výsledky opravdu způsobeny primingem, experiment zopakoval, a se stejnými výsledky. Ve třetím kole experimentu měla kontrolní skupina k dispozici slova spojená se smutkem. Chtěl si tak být jist, že zpomalení nezpůsobila deprese vyvolaná předloženými slovy. Ale i tentokrát byla skupina se „starými“ slovy jednoznačně nejpomalejší.

Bargh vedl studii, ve které účastníci – běloši – měli na počítači vyplnit velice nudný dotazník. Vždy před začátkem každé nové sekce na obrazovce problikla na třináct milisekund fotografie muže, a to buď Afroameričana, nebo bělocha. Obrázek se ukázal na kratší dobu, než aby jej bylo možno vědomě zpracovat. Jakmile účastníci studie dokončili práci, na obrazovce se objevilo chybové hlášení s tím, že je třeba dotazník vyplnit znovu od začátku. Ti, kteří byli vystaveni působení fotografií Afroameričanů, se rychleji a snáze začali chovat nepřátelsky a byli frustrovanější než ti, kterým na obrazovce probleskly tváře bělochů. Přestože se nikdo za rasistu nepovažoval a ani nevěřili existenci negativních stereotypů ve svém chování, tyto myšlenky byly stále přítomny v jejich nervových sítích a nevědomě ovlivňovaly jejich chování tak, že jednali jinak než obvykle.

Studie o primingu ukazují, že když se ponoříte do pečlivé introspekce příčin vlastního chování, unikne vám mnoho, ne-li většina vlivů nashromážděných kolem vaší osoby jako mořští živočichové kolem boků lodi. Priming nebude fungovat, pokud cítíte, že by k němu mohlo dojít. Nicméně nemůžete svou pozornost neustále zaměřovat všemi směry zároveň. Neuvědomovaný vliv slov, barev, předmětů, osobností a další směsice prodchnutá nějakým smyslem, který pochází z vašeho osobního života nebo kultury, se kterou se identifikujete, neustále postrkuje a bude postrkovat většinu toho, co si myslíte, cítíte, děláte nebo v co věříte. Někdy je takové ovlivňování neúmyslné; a někdy v tom hraje roli jakási hybná síla, která se spikla proti vašemu úsudku. Vy se samozřejmě můžete rozhodnout, že se sami stanete tou hybnou silou. Můžete přednastavovat potenciální zaměstnavatele tím, co si na sebe vezmete na pracovní pohovor. Můžete přednastavit emoce svých hostů tím, jakou nastolíte náladu na svém večírku. Jakmile jednou poznáte, že priming je prostě fakt, pochopíte sílu a odolnost rituálů a obřadů, přijímání norem a ideologií. Systémy, díky kterým je priming možný, přetrvávají, protože fun-

gují. Začít můžete už zítra, třeba jen úsměvem a poděkováním můžete ovlivnit to, jak se cítí ostatní.

Jen si pamatujte, že nejvíce otevření názorům ostatních jste, když se nacházíte v neznámé situaci. Když si s sebou na nákup vezmete seznam potravin, s menší pravděpodobností dorazíte k pokladně s košíkem plným věcí, které jste vůbec kupovat nechtěli. Jakmile začnete zanedbávat svůj osobní prostor a dovolíte, aby se tam vkradl chaos a nepořádek, ovlivní vás to, a možná i způsobí vaše další zanedbávání. Kladná zpětná vazba by měla váš život vylepšit, ne jeho kvalitu snižovat. Sami sebe nemůžete přímo přednastavit, ale můžete si vytvořit takové prostředí, které vás dovede k duševnímu rozpoložení, jakého se snažíte docílit.

Stejně jako tomu bylo v případě s kufříkem nebo vůní čistoty v místnosti, svůj osobní prostor si můžete vybavit tak, aby byl prodchnutý určitým smyslem, nebo naopak najít smysl třeba ve velké myšlence nevlastnit nic. Ať tak či jinak, až to budete nejmíň čekat, onen smysl vás může postrčit nějakým směrem.

2

Konfabulace

Mylná představa: *Poznáte, když lžete sami sobě.*
Pravda: *Často si vůbec neuvědomujete vlastní motivy a vyrábíte si smyšlené příběhy, které ospravedlňují vaše rozhodnutí, pocity a minulost.*

Když film začíná slovy „podle skutečné události", co si pod tím představíte? Předpokládáte, že každá věta dialogu, každý kousek oblečení a písnička v pozadí jsou stejné jako ve skutečné události, která film inspirovala? Jistě, že ne.

Víte, že tvůrci filmů, jako byl *Pearl Harbor* a *Erin Brockovich,* přizpůsobují fakta uměleckému záměru a vytváří souvislý příběh se začátkem, středem a koncem. Dokonce ani autobiografické snímky o hudebnících nebo politicích, kteří jsou stále naživu, nejsou téměř nikdy úplně pravdivé. Některé věci se vynechají a někteří lidé se spojí do jediné postavy. Když se na takový film díváte, máte pocit, že detaily nejsou tak důležité jako celkový obraz, jako samotný nápad.

Kdybyste jen měli tolik důvtipu, když si v hlavě přehráváte vlastní autobiografii. Jenže nejste tak chytří, jak si myslíte. Váš film je totiž zdramatizovaný úplně stejně a vědci o tom už nějakou chvíli ví.

Všechno začíná tím, že váš mozek má potřebu vyplňovat mezery.

Dejte palce k sobě a natáhněte ruce před sebe. Zavřete levé oko a pomalu vodorovně oddalujte pravý palec směrem doprava. Všimli jste si něčeho? Nejspíš ne. Někde na té rovině se nachází vaše slepá skvrna, místo, kde optický nerv proniká do sítnice. Máte ho na obou očích. Je to oblast, ve které nic nevidíte. Je větší, než si myslíte – zhruba 2 procenta

toho, co vidíte. Pokud si to chcete sami ověřit, vezměte prázdný papír a nakreslete na něj kolečko o velikosti koruny. Potom zhruba pět centimetrů vedle něj nakreslete další. Zavřete levé oko a soustřeďte se na levé kolečko. Přibližujte k sobě papír, dokud nezmizí tečka na pravé straně. To je ona, jedna z vašich slepých skvrn.

Teď se rozhlédněte po místnosti s jedním zavřeným okem. Zkuste podobný trik se slovy na této stránce. Vidíte někde obrovskou mezeru? Ne. Váš mozek si otevře pomyslný Photoshop a to místo vyplní. Automaticky zkopíruje oblast kolem slepé skvrny a vloží ji do prázdného prostoru. Skoro jako kouzelník. Váš mozek vám lže a vám to vůbec nedochází.

Mozek vám celý den vyplňuje slepou skvrnu, aniž byste si to uvědomili, a vy úplně stejně vyplňujete slepé skvrny ve své paměti a úvahách.

Už jste někdy někomu vyprávěli nějakou historku o tom, co jste spolu v minulosti zažili, a on vás najednou zastavil s tím, že tak to nebylo? Tvrdili jste mu, že tu poslední scénu ze seriálu Ztraceni jste s punčochami na rukou předvedli na vánočním večírku, a on vám na to řekl, že to bylo o Velikonocích. Vy jste na to odvětili, že si pamatujete, jak jste rozbalovali dárky a pili svařené víno, ale on by přísahal, že jste jedli vejce a že tu scénku jste nepředváděli vy. Byl to váš bratranec a tenkrát do role kouřového monstra použil čokoládového zajíčka.

Zamyslete se nad tím, jak často se vám to stává, hlavně když jste ve vztahu s někým, kdo vás tímto způsobem rozebírá v jednom kuse. Kdybyste měli záznam všeho, co jste kdy udělali, je vůbec možné, že by se to jen málokdy shodovalo s vašimi vzpomínkami? Vzpomeňte si na všechny ty ohromující fotografie, na kterých jste se viděli na místě, jež jste už dávno úplně vymazali z hlavy. Vybavte si, jak vám rodiče vyprávěli všechny ty příběhy z vašeho dětství, které si vůbec nepamatujete nebo si je pamatujete jinak. Přesto však máte pocit, že vaše vzpomínky a zážitky jsou koherentní. Podrobnosti z vašeho života vám chybí, ale jeho celkový obraz přetrvává. Jenže ten není víc než pouhá lež, hýčkaná vaší

neustálou podvědomou konfabulací, která do vašeho příběhu doplňuje, kdo jste, co jste udělali, a proč.

Děláte to v takové míře a tak často, že si nemůžete být jisti, jaká část z toho, co považujete za svatou pravdu o vaší minulosti, je skutečná. Zcela jistě nemůžete vědět, co předcházelo tomu, že zrovna čtete tyto řádky, a proč místo toho neskomíráte někde na ulici nebo se neplavíte kolem světa. Proč jste ji tenkrát nepolíbili? Proč jste své matce řekli něco tak hrozného? Proč jste si koupili ten laptop? Proč jste na toho chlápka tak naštvaní? Jaká je pravda o tom, kdo jste a proč tu jste?

Abychom pochopili konfabulaci, musíme provést operaci. Když už nic jiného nezabere, doktoři se v extrémních případech občas uchýlí k rozpůlení pacientova mozku vedví. A jejich zjištění jsou fascinující.

Chcete-li získat představu o tom, jak veliký a jak rozpůlený je váš mozek, natáhněte ruce před sebe a zatněte je v pěst. Pak je dejte jakoby dlaněmi k sobě a ohněte předloktí tak, aby vaše pomyslné prsteny směřovaly vzhůru. Každá pěst představuje jednu hemisféru. Vaše hemisféry mezi sebou komunikují přes hustý shluk nervových vláken zvaný kalózní těleso. Představte si, že v obou pěstech svíráte hrst příze – tak nějak si můžete představit kalózní těleso. Při komisurotomii (která se občas provádí v případech, kdy je epilepsie tak vážná a nezvladatelná, že žádné léky už neposkytnou úlevu a návrat do normálního stavu) se tato příze přetne. Poloviny mozku se opatrně oddělí tak, aby pacienti mohli žít co nejnormálnější život.

Pacienti s rozdělenými hemisférami navenek nepůsobí nijak zvláštně. Dokážou se udržet v zaměstnání a účastnit se konverzace. Ale díky pacientům s rozpůleným mozkem vědci objevili přednosti a slabiny rozdělených hemisfér. Studie prováděné na lidech, kteří tímto zákrokem prošli, odhalily od 50. let minulého století mnoho informací o tom, jak funguje mozek. Našeho tématu se však týká hlavně poznatek, jak rychle a neochvějně tito pacienti dokážou vytvořit holé lži, které potom považují

za skutečnost. Říká se tomu konfabulace způsobená rozdělením hemisfér, ale k tomu, abyste konfabulovali, rozdělený mozek mít nemusíte.

Cítíte se jako jeden člověk s jedním mozkem, ale v mnoha ohledech máte opravdu dva. Myšlenky, vzpomínky a emoce se přelévají přes obě části, ale některé úkoly zvládá lépe jedna nebo druhá část. Například jazyka se obvykle ujímá levá část mozku, ale pak si jej pravá a levá část přehazují tam a zpět. Pokud jsou hemisféry oddělené a tento přenos není možný, dějí se zvláštní věci.

Psycholog Michael Gazzaniga na Kalifornské univerzitě v Santa Monice byl současně s Rogerem Sperrym jedním z prvních vědců, kteří pro svoje výzkumy využili pomoci pacientů s rozděleným mozkem. V jednom pokusu se zkoumané osoby měly podívat na znak kříže uprostřed obrazovky počítače, a poté se v levé části obrazovky krátce objevilo slovo jako „auto". Výzkumníci se jich potom ptali, co viděli. Ti, kteří měli obě poloviny mozku propojené, samozřejmě odpověděli „auto". Pacienti s rozdělenými hemisférami odpověděli, že neví, ovšem když byli poté požádáni, aby levou rukou nakreslili, co viděli, překvapivě načmárali auto.

Je to zvláštní, ale vaše levá polovina mozku ovládá pravou ruku, a pravá levou. To, co vidí levé oko, cestuje diagonálně mozkovnou do pravé hemisféry, a naopak. Tyto nervové dráhy zůstávají i po přerušení hemisfér neporušené.*

V normálním případě to není problém, protože to, co jedna strana mozku vnímá a myslí, se dopraví do druhé části. Ale mozek s přerušenými hemisférami nedokáže říct, co vidí, když vědci ukážou nějaký obraz v levém vizuálním poli. Jazyková centra jsou v opačné hemisféře, naproti místu, kde se zpracovává obraz. Ta část mozku, která má na povel používání slov a jejich dopravu k ústům, nedokáže druhé straně – té, co drží

* Přesněji řečeno, pravá hemisféra dostává informace z levého vizuálního pole, nejen levého oka. Pro pravou stranu platí opak. Část levého vizuálního pole je viditelná pravým okem, zhruba v oblasti kolem nosu.

tužku, říct, na co se to dívá. Ovšem ta část mozku, která obraz viděla, ji umí i nakreslit. Jakmile se obraz vynoří, osoba s přerušenými hemisférami potom řekne: „Ach ano, auto." Komunikace, která za normálních okolností probíhá skrze corpus callosum, se v tomto případě odehrává na papíře.

Takové věci se odehrávají ve světě pacienta s rozděleným mozkem. Ve vaší hlavě se odehrávají stejné věci. Za přeměnu myšlenek ve slova je zodpovědná stejná část mozku, i za jejich předání ústům. Den za dnem se ve vaší pravé hemisféře zrcadlí svět kolem vás a dělí se o to s levou hemisférou. Vy o této konverzaci ale nevíte. Na úrovni biologické je právě toto základním zdrojem konfabulace, a v laboratorních podmínkách to lze demonstrovat.

Pokud lidem s rozdělenými hemisférami ukážete dvě slova, jako např. „zvon" na levé straně a „hudba" na pravé, a poté je požádáte, aby pravou rukou ukázali na řadě fotografií, co právě viděli, ukážou na obrázek zvonu. Ostatní obrázky bubeníka, varhan a trumpety budou ignorovat. Úžasný moment konfabulace nastane, když se jich zeptáte, proč si vybrali právě ten obrázek, na jaký ukazují. Jeden z pacientů řekl, že si zvon vybral proto, že hudba, jakou naposledy slyšel, bylo zvonění zvonů ve věžích univerzitní budovy. Levé oko vidělo zvon, řeklo pravé ruce, aby na něj ukázalo. Ale pravá strana viděla slovo „hudba" a vykonstruovala nějaké opodstatnění, proč ignorovala ostatní obrázky, které s tématem také souvisely.

Ta strana mozku, která má na povel mluvení, viděla, jak druhá strana ukazuje na zvon. Ale místo toho, aby řekla, že neví proč, vymyslela si důvod. Pravá strana nebyla o nic moudřejší, tak se prostě držela dál smyšlenek. Pacienti doopravdy nelhali, protože věřili tomu, co říkali. Podváděli sebe i výzkumníka, ale neměli o tom tušení. Necítili se ani zmatení, ani neměli pocit, že by někoho podváděli; necítili se o nic zvláštněji, než byste se cítili vy.

Při jednom pokusu požádali zkoumanou osobu s oddělenými hemisférami, aby provedla akci, kterou mohla vidět jen pravá hemisféra. Levá hemisféra opět podala vysvětlení, jako by znala příčinu. Pokusné osobě promítli slovo "jdi" a dotyčný vstal. Když se výzkumník zeptal, proč vstává, řekl, že se musí jít napít. V jiném experimentu se promítla pravé hemisféře pokusné osoby scénka s násilným obsahem. Žena řekla, že se cítila nervózní a nesvá, a za vinu to dávala výzdobě místnosti. Hlouběji uložená emocionální centra mohla stále komunikovat s oběma hemisférami, ale jen ta levá měla schopnost popsat, co se dělo uvnitř. Během několika let se provedlo mnoho pokusů, jak demonstrovat fenomén konfabulace u pacientů s rozdělenými hemisférami. Když přinutíte levou hemisféru, aby vysvětlila, proč pravá hemisféra dělá to, co dělá, často přijde s fikcí, která je akceptovatelná pro obě strany.

Pamatujte ale na to, že váš mozek funguje úplně stejně. Vy se můžete pochlubit výhodou propojení mezi dvěma polovinami mozku, díky němuž se lze vyhnout nedorozuměním, ale přesto k nim i tak čas od času dochází. Psycholog Alexander Luria přirovnal vědomí k tanci s tím, že levá hemisféra je vedoucí tanečník. Jelikož se stará o veškerou mluvu, někdy se musí ujmout i veškerého vysvětlování. Konfabulace způsobená rozdělenými hemisférami je pouze extrémní a zesílená verze vašich vlastních tendencí vymýšlet pohádky a fantazie o čemkoliv a potom jim věřit.

Jste tvorové od přírody stvoření k fabulování. Neustále sami sobě vysvětlujete motivy svého jednání a příčiny všeho, co se vám v životě děje. Když tyto odpovědi neznáte, vymýšlíte si je a nevíte o tom. Časem se tato vysvětlení stanou vašimi představami o tom, kdo jste a jaké je vaše místo ve světě. Stanou se vaším já.

Neurovědec V. S. Ramachandran se jednou setkal s pacientem s rozděleným mozkem, jehož levá hemisféra věřila v boha a pravá byla ateista. Podle vědce byly v podstatě dvě osoby v jednom těle – dvě já. Ramachandran věří, že vaše vnímání vlastního já je částečně způsobeno

činností zrcadlových neuronů. Tyto složité shluky mozkových buněk spustí, jakmile vidíte, že se někdo zranil nebo pláče, když si někdo odře koleno nebo se směje. Vžijete se do pocitů druhého člověka tak, že téměř cítíte jeho bolest. Díky zrcadlovým neuronům jste empatičtí a umíte se učit. Jeden z největších objevů poslední doby ukázal, že zrcadlové neurony jsou aktivní, i když děláte nějakou činnost. Jako by část vašeho mozku pozorovala sama sebe zvnějšku.

Sami o sobě jste příběhem, který si vyprávíte. Noříte se do introspekce a vidíte celou historii svého života se všemi postavami a prostředím – a s vámi v centru, jako hlavním protagonistou v příběhu o tom, kdo jste. To všechno je skvělá, krásná konfabulace, bez které byste nemohli fungovat.

Během dne si představujete řadu potenciálních budoucností, možných situací, mimo vaše smysly. Při čtení článků v novinách nebo literatury faktu si v duchu představujete ony reálné situace ve vámi vytvořených fantastických světech. Když se snažíte vybavit si něco z minulosti, zvládnete to během okamžiku – denní snění, část je pravda a část vymyšlená, a všemu věříte do posledního detailu. Kdybyste si měli lehnout na záda a představit si, jak se plavíte kolem světa, jak vidíte všechnu tu nádheru od přístavu k přístavu, dokázali byste si s menšími či většími detaily představit celou zeměkouli od Paříže po Indii, od Kambodže po Kansas. A to i když víte, že jste na takovém výletě opravdu nebyli. Existují těžké poruchy mozku, které způsobují, že člověk nedokáže rozpoznat vlastní konfabulace:

- Pacienti s Korzakovovým syndromem mají na nedávné události amnézii, ale minulost si vybavit dokážou. Aby nahradili chybějící vzpomínky na nedávné události, vymýšlejí si příběhy, kterým věří. Tím pádem se necítí zmatení. Kdyby se někoho s Korzakovovým syndromem zeptali, co dělal posledních pár týdnů, řekl by třeba, že pracoval v nemocničních garážích a musí se vrátit zpět do prá-

ce. Pravdou by bylo, že jde o pacienta zmiňované nemocnice a léčí se v ní.

- Lidé trpící anosognózií jsou paralyzovaní, ale nepřiznají to. Když je požádáte, aby pohnuli svou nehybnou rukou a vzali si bonbon, lékařům i svým blízkým budou tvrdit, že mají těžkou artritidu nebo že musí sledovat svou váhu. Lžou, ale neví o tom. Klamání je nasměrováno pouze směrem k nim. Svým výmyslům plně věří.
- Osoby s Capgrasovým syndromem věří, že jejich blízcí přátelé a rodina byli nahrazeni dvojníky. U lidí s touto dysfunkcí přestala správně fungovat ta část mozku, která je zodpovědná za emocionální reakci, když vidí někoho, koho znají. Svoje milé poznávají, ale žádná emoce se nedostaví. Vytvoří si tedy příběh, který toto zmatení vysvětlí, a zcela mu uvěří.
- Lidé s Cotardovým syndromem věří, že umřeli. Toto postižení je příčinou jejich víry v to, že jsou duchové a prožívají posmrtný život. Této deziluzi věří tak mocně, že někdy zemřou hladem.

Psychologové dlouho předpokládali, že si lidé nejsou vědomi svých vyšších kognitivních procesů. Richard Nisbett a Timothy DeCamp Wilson z Michiganské univerzity o tom napsali v roce 1977 článek pro magazín *Psychological Review*. Strefovali se v něm do introspekce a tvrdili, že jsme si málokdy vědomi toho, jaké opravdu byly podněty, které nás celé roky, nebo i v posledních dnech, vedly k našemu jednání. Jak psali, v jedné studii se zkoumaných osob ptali na jméno jejich matky za svobodna.

Pojďte. Zkuste si to. Jak se jmenovala vaše matka za svobodna?

Další otázkou ve zmíněné studii bylo „Jak jste na to přišli?“

Takže, jak jste na to přišli?

Nevíte. Prostě jste si vzpomněli. Nikdy se nedotknete pravé podstaty toho, jak funguje vaše mysl. A přestože si často myslíte, že rozumíte vlastním myšlenkám a jednání, emocím a motivům, většinou tomu tak není.

Samotný akt pohledu dovnitř na sebe sama je už několik kroků vzdálený od myšlenek, které si opravdu pamatujete. Nicméně to pro vás není důvodem přestat si myslet, že opravdu víte a pamatujete si vše do detailu. Takto začíná váš příběh. Tímto způsobem konfabulace poskytuje rámec vašemu porozumění sami sobě.

Psycholog George Miller jednou řekl: „Ve vědomí se spontánně objevuje výsledek myšlení, ne samotný proces myšlení." Jinými slovy, většinou pouze podáváte zprávu o tom, co už vaše mysl vyprodukovala, neřídíte její činnost. Proud vědomí je jedna věc; schopnost vybavit si jeho směr je zase věc druhá. Přesto je obvykle vnímáte jako jeden celek. Právě jsme se dotkli jednoho z nejstarších psychologických i filozofických konceptů – fenomenologie. Výzkumníky odjakživa zajímala jedna věc, a to, jak hluboko se psychologové dokážou ponořit do myslí lidí. Od začátku dvacátého století se psychologové potýkali se zapeklitým problémem – na určité úrovni nelze sdílet subjektivní zkušenost. Například, jak vypadá červená? Jak voní rajská jablka? Jaké to je, když si ukopnete palec? Co přesně byste řekli, kdybyste měli něco z uvedeného vysvětlit člověku, který to nikdy nezažil? Jak byste popsali od narození slepému člověku červenou barvu, nebo někomu, kdo nic necítí, jak voní čerstvě utržené rajče?

Výše popsané je *qualia*, vaše vědomí, váš mentální stav, nejhlubší místo, kam se ve vaší mysli lze dostat, než narazíte na skálu. Skoro všichni někdy viděli červenou, ale neumí vysvětlit, jaké to je. Vysvětlení vaší vlastní zkušenosti může stavět na vaší qualia, ale hlouběji se nikdy nedostane. To jsou nepopsatelné stavební kameny vašeho vědomí. Vysvětlit je můžete jen v souvislosti s jinými zkušenostmi, ale druhým nikdy zcela nepopíšete qualia, ani sami sobě ne.

Ve vaší mysli se toho děje víc, než k čemu máte přístup; za pomyslnou skálou leží ještě mnohem spletitější síť myšlenek a pocitů, které nelze spatřit přímo. Předchůdcem určitého jednání je něco starého a postupně vyvinutého, slabost pro cosi, kterou si předávaly tisíce generací jedna

druhé. Lidé jako vy, co se snaží přežít. O deštivém odpoledni si toužíte zdřímnout, pravděpodobně proto, že možná vaši předkové v podobném počasí hledali také přístřeší a bezpečí. Co se dalšího jednání týče, popud mohl přijít, aniž byste si všimli odkud. Nevíte, proč máte uprostřed slavnostní večeře chuť odejít, ale přijdete s historkou, která bude v té chvíli dávat smysl. A když se časem ohlédnete, možná se vysvětlení změní.

Filozof Daniel Dennett takový pohled na sebe sama nazývá heterofenomenologií. V podstatě jde o to, že když vysvětlujete, proč se cítíte, jak se cítíte, nebo proč jste se chovali nějakým způsobem, je třeba to brát s rezervou. Asi jako kdybyste poslouchali něčí vyprávění o zážitcích minulé noci. Když posloucháte příběh někoho jiného, očekáváte jistou míru přikrášlování. Víte, že vám říká jen to, jak se událost jevila jemu. Máte představu o tom, jak se realita odvíjí a jak se odvíjela v minulosti, ale měli byste vaše vlastní vnímání brát s rezervou.

Miller a Nisbett ve své práci citovali mnoho studií, ve kterých si lidé byli vědomi svých myšlenek, ale ne toho, jak se k nim dobrali. A přesto neměli nejmenší potíže s vysvětlením, introspekcí, která pravou příčinu úplně minula. V jedné z takových studií dostávaly pokusné osoby elektrické šoky při plnění úkolů zaměřených na paměť. Obě skupiny byly požádány, aby si po skončení experimentu prošly úkoly znovu. Jedné ze skupin bylo řečeno, že další série elektrošoků je důležitá z důvodu porozumění lidské mysli. Druhé skupině řekli, že další kolo šoků má jen ukojit zvědavost experimentátorů. Tato skupina si potom vedla lépe v plnění paměťových úkolů, protože museli sami přijít s tím, jak sami sebe motivovat k pokračování v testech. Tou motivací byla víra v to, že ty elektrošoky vlastně nebolí. Podle nich opravdu nebolely tak, jak to podala první skupina, nebo to alespoň tvrdili při rozhovoru po skončení experimentu.

V jiné studii se dvěma skupinám lidí, kteří o sobě tvrdili, že se bojí hadů, promítaly diapozitivy s obrázky hadů. Zároveň poslouchali něco, o čem si mysleli, že je jejich srdeční tep. Čas od času se jedné skupině promítl diapozitiv se slovem „šok“. Zároveň při pohledu na tento dia-

pozitiv dostali elektrickou ránu, zatímco experimentátoři falešně zvýšili rychlost úderů srdce na monitoru. Když tyto pokusné osoby později požádali, aby podržely v ruce hada, byly mnohem ochotnější to zkusit než osoby ze skupiny, která ani neviděla diapozitiv se slovem šok, ani neslyšela falešný zrychlený tep. Sami sebe přesvědčili, že se vlastně mnohem více bojí toho být hady šokovaní než samotných hadů. Tuto zkušenost poté využili tak, že se opravdu naučili bát se jich méně.

Experimentátoři Nisbett a Miller přišli s vlastní studií, odehrávající se v obchodním domě. Jednu vedle druhé tam naaranžovali dámské silonové punčochy. Když se na místě objevili lidé, výzkumníci se jich ptali, která ze čtyř punčoch v sadě je podle nich nejkvalitnější. Čtyři z pěti si vybrali punčochu vpravo, přestože punčochy byly naprosto identické. Když se potom výzkumníci ptali účastníků studie na důvod výběru, lidé komentovali strukturu, barvu, jen ne umístění. Když se jich ptali, jestli pořadí, v jakém byly punčochy umístěny, hrálo nějakou roli, všichni je ujišťovali, že to s ním nemělo absolutně nic do činění.

V této a mnoha jiných studiích lidé nikdy nepřiznali, že neví, proč se cítili a chovali právě takto. Ale tato nevědomost je nijak nezmátla; namísto toho si našli ospravedlnění svých myšlenkových postupů, pocitů a jednání. Pracujícího soukolí vlastních myslí si nebyli vědomi.

Jak tedy oddělíte fantazii od reality? Jak si můžete být jistí, že váš životní příběh, ať už z dávné minulosti nebo právě před minutou, je pravda? Když si přiznáte, že si jistí být prostě nemůžete, dostane se vám příjemného zadostiučinění. Nikdo si tím nemůže být jist, ale stejně dál vytrváváme a snažíme se. To, kým si myslíte, že jste, je tak trochu film založený na skutečných událostech, což není zase tak špatné. Detaily jsou možná trochu přikrášlené, ale celkový obrázek, hlavní myšlenka, je dobrý příběh, který stojí za to slyšet.

3

Konfirmační zkreslení

Mylná představa: *Vaše názory jsou výsledkem mnohaletých racionálních, objektivních zkoumání.*
Pravda: *Vaše názory jsou výsledkem mnoha let, kdy jste pozornost věnovali pouze informacím, které vás utvrzovaly ve vašem přesvědčení, a zároveň zcela ignorovali ty, které nabourávaly vaše předem vytvořené dojmy a představy.*

Stalo se vám někdy, že si povídáte, a během hovoru někdo zmíní nějaký starší film, jako třeba *Zlaté dítě*, nebo dokonce ještě nějaký méně pochopitelný?

Zasmáli jste se tomu, vzpomněli na pár hlášek z filmu, říkali jste si, co se asi stalo s těmi herci, které jste už nikdy potom neviděli, a pak jste to celé pustili z hlavy.

Až jednou…

Sedíte u televize a přepínáte programy a najednou vidíte, že dávají *Zlaté dítě*. Divné…

Další den listujete novinami a z ničeho nic narazíte na článek o téměř zapomenutých filmech z osmdesátých let, a – to mě podrž! – tři odstavce o filmu *Zlaté dítě*. V ten samý večer v kině uvidíte upoutávku na nový film s Eddiem Murphym, billboard na ulici propagující Charlieho Murphyho a jeho komediální show, a navíc vám přítel pošle odkaz na fotky herečky ze *Zlatého dítěte* na stránkách s bulvárními novinkami.

Co se to děje? Že by se vám snažil vesmír něco naznačit?

Ne a ne. Takhle funguje konfirmační zkreslení.

Od onoho rozhovoru s přáteli jste přehazovali televizní kanály nespočetněkrát, prošli jste kolem spousty billboardů, narazili jste na hromadu příběhů o celebritách, neminuly vás žádné filmové upoutávky.

Vy jste ale nebrali v úvahu informace, které se netýkaly filmu *Zlaté dítě*. Z chaotického víru milionů útržků všech možných informací jste si všímali jen těch, které se nějak dotkly čehosi, co právě sedělo na vrcholku vašeho mozku. Před pár týdny, kdy byl Eddie Murphy a jeho tibetské dobrodružství ponořen někde hodně hluboko za hromádkou popkultury, byste nevěnovali zmínkám o něm žádnou zvláštní pozornost.

Když přemýšlíte nad koupí nějaké konkrétní značky auta, najednou jsou jej plné ulice, všichni se v něm vozí. Pokud jste zrovna ukončili dlouholetý vztah, každá písnička, kterou uslyšíte, jako by byla o lásce. Když máte miminko, vidíte je všude kolem sebe. Konfirmační zkreslení znamená, že svět kolem sebe vnímáte skrze filtr.

Výše uvedené příklady jsou spíše pasivní verzí zmíněného fenoménu. Problém nastává v okamžiku, kdy konfirmační zkreslení narušuje vaši aktivní snahu zachytit fakta.

Být považován za experta na cokoli je součástí průmyslu postaveného na konfirmačním zkreslení. Lidé jako Rush Limbaugh a Keith Olberman, Glenn Beck a Arianna Huffingtonová, Rachel Maddowová a Ann Coulterová* podněcují názory a přesvědčení, oni před-filtrovávají svět tak, aby zapadal do již existujících pohledů na něj. Pokud je jejich filtr stejný jako váš, milujete je. A pokud není, nenávidíte je. Posloucháte je ne proto, aby se vám dostalo informací, ale stvrzení vašeho světonázoru.

---

* Rush Limbaugh je americký rozhlasový komentátor a bavič; Keith Olberman je americký novinář a politický kometátor; Glenn Beck je americký rozhlasový a televizní politický komentátor; Arianna Huffingtonová je novinářka a podnikatelka původem z Řecka, žijící v Americe; Rachel Maddowá je zpravodajka televizních zpráv a politická komentátorka; Ann Coulterová je americká spisovatelka a politická komentátorka. Pozn. překl.

„Buďte opatrný. Lidé rádi slyší to, co už vědí. Na to nezapomínejte. Cítí se ovšem nesví, když jim začnete říkat nové věci. Nové věci… nové věci nejsou to, co čekají. Oni se například rádi dozvědí, řekněme, že pes může člověka pokousat. To psi dělají. Nechtějí už slyšet, že člověk může pokousat psa, protože se a priori nečeká, že by tak mohl svět fungovat. Krátce řečeno, lidé si myslí, že chtějí slyšet novinky, ale ve skutečnosti touží po věcech, které už vědí."

—Terry Pratchett slovy postavy Lorda Vetinariho z knihy *Pravda: Úžasná zeměplocha*[*].

Během amerických prezidentských voleb v roce 2008 analyzoval badatel Valdis Krebs na stránkách orgnet.com nákupní trendy na Amazonu. Lidé, kteří už byli rozhodnuti podporovat Obamu, nakupovali knihy, ve kterých se Obama ukazoval v pozitivním světle. Lidé, kteří už měli jasno v tom, že Obamu rádi nemají, kupovali knihy, které jej představovaly spíš z negativního úhlu pohledu. Stejně jako tomu bylo u výše zmíněných expertů, lidé ty knihy nekupovali, aby si udělali obrázek o Obamovi, ale aby si potvrdili svůj pohled na něj. Krebs studuje už dlouhá léta nákupní chování na Amazonu, stejně jako principy sdružování lidí na sociálních sítích. Jeho výzkum potvrzuje to, co již naznačily psychologické výzkumy konfirmačního zkreslení: člověk chce mít pravdu, co se jeho pohledu na svět týče, a tak vyhledává informace, které jeho přesvědčení potvrzují, a naopak protichůdným důkazům a názorům se vyhýbá.

Půlstoletí výzkumů potvrdilo, že konfirmační zkreslení je jedním z nejspolehlivějších duševních překážek rozvoje. Novináři, kteří hledají informace ke svému příběhu, se musí snažit vyhýbat se tendencím ignorovat protichůdné názory a důkazy; vědci, kteří chtějí ověřit hypotézu, by neměli experiment plánovat tak, aby jim zbýval manévrovací prostor na alternativní vysvětlení. Všechny konspirační teorie by se rozpadly,

* V překladu Jana Kantůrka, Terry Pratchett: Pravda, Talpres Praha, 2002.

nebýt konfirmačního zkreslení. Opravdu byl člověk na Měsíci? Pokud si dáte práci s hledáním důkazů toho, že nebyl, najdete je.

Mark Snyder a Nancy Cantorová z Minnesotské univerzity provedli v roce 1979 studii, ve které měli účastníci za úkol číst příběh o jednom týdnu ze života imaginární ženy jménem Jane. Během tohoto týdne Jane předvedla při různých činnostech, že se v některých situacích chová jako extrovert, v jiných jako introvert. Po několika dnech se účastníci studie měli vrátit. Výzkumníci je rozdělili do skupin, ve kterých měli rozhodnout, jestli by se Jane hodila pro určité povolání. Jedné skupiny se ptali, jestli by byla dobrá knihovnice; druhá skupina měla rozhodnout, jestli by Jane byla dobrá realitní agentka. „Knihovnická" skupinka si Jane pamatovala jako introvertku. „Realitní agenti" zase jako extrovertku. Když se poté každé skupiny ptali, jestli by byla vhodná pro jedno nebo druhé povolání, všichni se drželi svého původního názoru. Tvrdili, že Jane by se pro to druhé povolání rozhodně nehodila. Studie naznačuje, že dokonce ve svých vzpomínkách podléháme konfirmačnímu zkreslení. Vybavujeme si jen ty věci, které podporují i nedávno nabyté přesvědčení, a naopak ty, které mu odporují, zapomínáme.

Jedna studie v roce 2009 v Ohiu ukázala, že lidé věnují o 36 procent více času čtení eseje, která se blíží jejich názorům. V jiné studii se účastníkům promítaly ukázky z americké satirické televizní show *The Colbert Report**. Lidé, kteří se považovali za politicky konzervativní, trvali na tom, že „Colbert jen předstírá, že vtipkuje. Co říká, myslí opravdu vážně."

Jak se v průběhu času chováte – nezajímáte se o nic neetického, předplácíte si časopisy, čtete stohy knih, sledujete hodiny televizi – vás může natolik utvrdit ve vašem světonázoru, že na světě není síla, která by vám to dokázala rozmluvit.

---

* *The Colbert Report* je noční televizní satirická show, ve které moderátor Stephen Colbert zesměšňuje konzervativní politické televizní programy, které staví na předvádění erudovaných politických názorů a expertních analýz z různých oborů divákům. Pozn.překl.

Jen pamatujte na to, že tam někde je vždy někdo připraven prodat duši reklamě tím, že jim předhodí diváky, kteří zaručeně pasou po potvrzení platnosti svých názorů. Ptejte se sami sebe, jestli chcete být jedním z takových diváků. Ve světě vědy platí, že se spíše přiblížíte pravdě, když budete hledat důkazy, které váš názor vyvrací. Možná by tato metoda platila i pro „přikrmování“ vašich názorů.

4

Přepsání vzpomínek

Mylná představa: *Poté, co se naučíte něco nového, pamatujete si, jací jste dříve byli ignoranti a jak jste se mýlili.*
Pravda: *Když se ohlédnete zpátky a podíváte se na věci, které jste se právě naučili, máte za to, že jste je znali a věřili v ně celou dobu.*

„Věděl jsem, že prohrají."

„To jsem si přesně myslel, že se stane." „Tušil jsem, že to přijde."

„To je prostě selský rozum."

„Tušil jsem, že něco takového řekneš."

Kolikrát jste něco podobného řekli a věřili tomu?

Funguje to takhle: Člověk má sklony upravovat svou paměť tak, aby nevypadal jako hlupák, když se něco stane. Něco, co nemohl předvídat. Když zjistíte něco, co byste byli bývali rádi věděli už dřív, prostě budete předpokládat, že jste to opravdu věděli. Tomuto sklonu se říká hindsight bias*.

Podívejme se na výsledky jedné studie:

> Harvardský výzkumný tým ukázal, že čím jsou lidé starší, tím větší problém pro ně představuje přijmout nové informace k tématům, která už dobře znají, když jsou s touto znalostí v konfliktu. Starší lidé mají sklony držet se svých starých přesvědčení. Zjištění potvrzují, že starého psa novým kouskům nenaučíš.

* Překlady termínu hindsight bias do češtiny se různí, někdy se uvádí jako „předsudek zpětného ohlédnutí", ale většinou se nepřekládá. Přirovnává se rovněž ke rčení „Po bitvě je každý generál". Pozn. překl.

Samozřejmě, že to jmenovaná studie potvrdila. To jste přece věděli celý život; to vědí všichni. Podívejte se na jinou studii:

> Univerzita v Albertě ukázala, že pro starší lidi s nastřádanými lety moudrosti a „virtuální knihovnou" plnou faktů za léta sledování médií je mnohem jednodušší dokončit bakalářské studium ještě před vypršením lhůty než pro osmnáctileté studenty. Ti se totiž musí potýkat s nedozrálým, stále se vyvíjejícím mozkem. Zjištění potvrzují, že na učení nejste nikdy moc staří.

Ale počkejte moment, to taky zní jako něco, co už všichni ví.

Takže jak to tedy je? Starého psa novým kouskům nenaučíš, nebo nikdy nejste moc staří něco se naučit?

Vlastně jsem si oboje vymyslel. Ani jedna z výše uvedených studií se nestala. (Uvádění smyšlených studií je oblíbený způsob vědců, jak demonstrovat hindsight bias.) Obě se ale jevily velice věrohodně, protože jakmile se dozvíte něco nového, rychle upravíte svou minulost tak, abyste měli dobrý pocit z toho, že se nemýlíte, že jste to věděli.

Karl Teigen (toho času působí na univerzitě v Oslo) provedl v roce 1986 studii, ve které žádal studenty, aby hodnotili známá rčení. Když jim předložil větu jako „Knihu nelze soudit podle obalu", s takovým moudrem většinou souhlasili. Co vy na to? Je podle vás v pořádku tvrdit, že nemůžete soudit knihu podle obalu? Vzpomínáte na nějakou vlastní zkušenost, kdy toto rčení platilo? A co „Pokud to vypadá jako kachna, plave jako kachna, káchá jako kachna, pak je to pravděpodobně kachna"? To také zní jako zdravý rozum, že? Takže které z těchto rčení platí?

Většina lidí v Teigenově studii souhlasila se všemi rčeními, která jim předložil, a potom souhlasili ještě jednou, když jim předložil rčení vyjadřující pravý opak. Když měli hodnotit frázi „Láska je silnější než strach", souhlasili s tím. Při hodnocení zcela opačného „Strach je mocnější než láska" souhlasili rovněž. Teigen se snažil předvést, jak to, co většinou

považujeme za selský rozum a všeobecné vědění, nic z toho doopravdy není. Když představíte studentům, novinářům i laikům výsledky nějaké vědecké studie, budou se zjištěními souhlasit a řeknou: „No jasně, vždyť je to sakra úplně zřejmý." Podle Teigena jde pouze o hindsight bias v praxi.

Všichni se neustále vracíte k tomu, jací jste byli. Rekonstruujete svůj životní příběh tak, aby lépe pasoval k osobnosti, jakou jste teď. Odjakživa jste potřebovali k životu v džungli nebo savaně udržovat svou mysl čistou. Hlava plná nepotřebných informací uvízla na mrtvém bodě a tělo, které ovládala, něco sežralo. Jakmile se poučíte ze svých chyb nebo nahradíte špatnou informaci tou správnou, nemá moc smysl ponechávat si všechen ten odpad. A tak jej vymažete. Toto promazání starých a nesprávných domněnek a předpokladů vaši mysl vyčistí a zbaví nepořádku. Ano, sami sobě tím lžete, ale je to z dobrého důvodu. Vezmete všechno, co o nějakém tématu víte, všechno, co si umíte na místě vybavit, a vytvoříte mentální model.

Těsně předtím, než americký prezident Nixon odletěl do Číny, ptali se vědci lidí, jaké jsou podle nich šance, že při této cestě nastanou různé události. Později, po skončení cesty a s vědomím toho, co se opravdu stalo, si titíž lidé pamatovali svoje statistické předpoklady jako mnohem přesnější, než opravdu byly. Podobné to bylo s lidmi, kteří předvídali v USA další teroristický útok po jedenáctém září. Když k žádnému nedošlo, tito lidé si vybavovali, že jejich odhad možnosti dalších útoků byl mnohem střízlivější.

Hindsight bias je blízkým příbuzným heuristiky dostupnosti. Máte sklon věřit tomu, že různé historky a senzační příběhy ve zprávách představují víc obrázek skutečného světa, než tomu opravdu je. Když ve zprávách uslyšíte o častých útocích žraloků, pomyslíte si: „Sakra, žraloci se vymkli kontrole." Ale měli byste si spíš myslet: „Sakra, ve zprávách asi fakt rádi točí reportáže o útocích žraloků!" Heuristika dostupnosti hovoří o tom, že vaše myšlenky a rozhodnutí se zakládají na informacích, kte-

ré máte bezprostředně k dispozici, a ignorujete všechny ostatní. Podobně se chováte pod vlivem hindsight bias. Myšlenky a rozhodnutí zakládáte na tom, co víte teď, ne na tom, co jste věděli dříve.

Pokud víte, že hindsight bias existuje, měli byste být vyzbrojení zdravým skepticismem, kdykoliv politici a byznysmeni mluví o svých minulých rozhodnutích. Myslete na to také, až budete příště diskutovat s přítelem nebo přítelkyní, manželem nebo manželkou – ten druhý si stejně jako vy opravdu myslí, že měl vždycky pravdu.

5

Klam texaského ostrostřelce

Mylná představa: *Když uvažujete nad příčinou a následkem, berete v úvahu i možnost náhody.*
Pravda: *Pokud výsledky dávají smysl nebo když chcete, aby i náhodné události měly smysluplnou příčinu, možnost náhody ignorujete.*

Abraham Lincoln a John F. Kennedy byli prezidenti Spojených států. Mezi jejich zvoleními uběhlo sto let. Oba dva byli zastřeleni nájemnými vrahy. Tito vrazi byli v obou případech známí pod třemi jmény o patnácti písmenech, John Wilkes Booth a Lee Harvey Oswald. Ani jeden z nich se nedožil soudu. Není to děsivé? A bude ještě víc. Kennedyho osobní tajemnice se jmenovala Lincolnová. Oba prezidenty zabili v pátek, když seděli vedle svých manželek, Lincoln ve Fordově divadle, Kennedy v automobilu značky Ford. Předchůdci obou prezidentů se jmenovali Johnson – Andrew Johnson u Lincolna, Lyndon Johnson u Kennedyho. Andrew se narodil v roce 1808, Lyndon v roce 1908. Kde to nezapadá?

V roce 1898 napsal americký spisovatel Morgan Robertson román s názvem *Futility* (pozn. překl.: česky Marnost). Vezmeme-li do úvahy, že kniha byla napsaná čtrnáct let před tím, než se potopil Titanic, jedenáct let před tím, než vůbec začali s konstrukcí této lodi, podobnost mezi knihou a skutečnými událostmi je strašidelná. Román popisuje obří loď s názvem Titan, o které se říká, že je nepotopitelná. Je to největší loď, jaká kdy byla postavena, a uvnitř připomíná luxusní hotel – stejně jako ještě neexistující Titanic. Titan měl na palubě jen dvacet záchranných člunů, asi polovinu toho, co by bylo v případě potopení lodi potřeba. Na Titaniku jich bylo dvacet čtyři, také polovina potřebného počtu. Loď Titan

v knize narazí na ledovec v dubnu, asi 400 mil od ostrova Newfoundland. O několik let později se Titaniku opravdu stalo to samé, ve stejný měsíc i na stejném místě. Titan se potopí a více než polovina cestujících zemře, stejně jako v Titaniku. Počet mrtvých na palubě lodi v románu a počet mrtvých při nehodě Titaniku jsou téměř totožné. A tím podobnosti nekončí. Smyšlený Titan i skutečný Titanic měly tři lodní šrouby a dva stěžně. Obě lodi měly kapacitu tři tisíce lidí. Obě narazily na ledovec okolo půlnoci. Měl Robertson neblahé tušení? Chci říct, má to někde skulinu?

Nostradamus začátkem šestnáctého století napsal:

B'tes farouches de faim fleuves tranner
Plus part du champ encore Hister sera,
En caige de fer le grand sera treisner,
Quand rien enfant de Germain observa.

Obvykle se to překládá takto:

„Bestie zdivočelé hladem řeky překročí,
proti Histeru většina bitevního pole stojí.
Ti největší muži taženi budou v kleci železné,
když dítě Německa neuposlechne žádných zákonů."

To je docela děsivé, když si uvědomíte, že to zřejmě popisuje muže s malým knírkem, který se narodil o asi čtyři sta let později. A další proroctví:

Z nejvzdálenější části západní Evropy,
Chudým lidem se malé dítě narodí,
Jež svým jazykem svede mnoho lidí,
Jehož sláva ve Východním Království poroste.

Mnoho Nostradamových předpovědí se zmiňuje o chlápkovi z Germánie, který vede velkou válku a zemře za tajemných okolností. Kde to skřípe?

Pokud vám cokoli z toho připadá příliš úžasné na to, aby to byla jen shoda okolností, příliš zvláštní a podobné na to, aby to byla náhoda, nejste tak chytří, jak si myslíte. Dovolte mi to vysvětlit.

Řekněme, že jdete na rande. Ta druhá osoba prozradí, že řídí stejné auto jako vy. Jiná barva, ale stejný model. To je docela roztomilé, ale nic úžasného.

No, a řekněme, že později zjistíte, že jeho nebo její matka se jmenuje stejně jako vaše, a že dokonce mají narozeniny ve stejný den. Moment, to už je dost dobré. Možná vás ruka osudu postrkuje k sobě. Dále třeba ještě zjistíte, že oba vlastníte kolekci DVD *Monty Pythonova Létajícího cirkusu* a oba jste jako malí milovali kreslený seriál o *Rychlé rotě*. Oba milujete pizzu, a nesnášíte červenou řepu. Takhle to mělo být, myslíte si. Jste pro sebe stvoření.

Vraťte se ale o krok zpět. A ještě o jeden. Kolik lidí na světě vlastní váš model auta? Jste oba zhruba stejně staří, takže vaše matky také. A v době, kdy se narodily, bylo jejich jméno zřejmě populární. A protože jste s vaším protějškem vyšli z podobných poměrů a vyrostli ve stejné dekádě, je pravděpodobné, že máte vzpomínky na stejné televizní pořady pro děti. Všichni milují Monty Pythona. Všichni milují pizzu. Hodně lidí nesnáší červenou řepu.

Podíváte-li se na všechny tyto faktory s odstupem, můžete bez ostychu přijmout skutečnost existence náhod. Pravda je, že vás dostala ta znamení. Při hledání smyslu přehlížíte možnost náhod, ale smysl je lidský konstrukt. Právě jste se dopustili klamu texaského ostrostřelce.

Klam dostal svoje jméno podle představy kovboje střílejícího ve stodole. Za nějakou dobu je stěna stodoly proděravělá od střel. Na některých místech je děr hodně, na některých je jen sem tam nějaká. Když potom kovboj namaluje terč okolo místa, kde se děr po střelách nahromadilo

nejvíc, bude to vypadat, že to s pistolí opravdu umí. To, že namaluje terč okolo děr po střelách, znamená, že nad přirozenou náhodu umístil umělý řád. Pokud máte lidský mozek, děláte něco takového pořád. Vybírání shluků náhod je předvídatelná porucha normální lidské logiky.

Pokud vás myšlenka Nostradamových předpovědí příchodu Hitlera ohromila, úplně zasklíváte fakt, že Nostradamus napsal téměř tisíc nejednoznačných předpovědí, z nichž většina nedává vůbec smysl. Ještě méně zajímavým ho dělá fakt, že Hister je latinské jméno pro řeku Dunaj. Když žasnete nad podobnými osudy Titanu a Titaniku, neberete v úvahu fakt, že v románu přežilo jen třináct lidí a loď se okamžitě potopila. Navíc Titan měl plachty a před osudovou plavbou vyplul už mnohokrát. Jeden z přeživších cestujících musel bojovat s polárním medvědem, než se dočkal záchrany. Pokud vás zmátlo neuvěřitelné propojení mezi Kennedym a Lincolnem, nevšimli jste si, že Kennedy byl katolík a Lincoln baptista. Kennedy byl zastřelen puškou, zatímco Lincoln pistolí. Kennedyho zabili v Texasu, Lincolna ve Washingtonu D. C. Kennedy měl zářivé kaštanové vlasy, zatímco Lincoln na hlavě nosil kloboučníkův sen.

U všech tří příkladů najdeme tisíce rozdílů. Všechny jste je ignorovali. Ovšem když nakreslíte terč kolem shluků podobností – vida! Kdyby hindsight bias a konfirmační zkreslení měly dítě, byl by jím klam texaského ostrostřelce.

Když se točí reality show, filmaři mají k dispozici stovky hodin natočeného materiálu. Když jej zhustí do jedné hodiny, kreslí tím střed terče kolem shluku děr. Příběh vidí ve všech všedních situacích, extrahují ty dobré části a odhazují bokem vše ostatní. To znamená, že ze svých nastřádaných kousků chaosu dokážou vytvořit správně uspořádaný příběh, o čemkoli chtějí. Byla ta holka opravdu tak hrozná potvora? Byl ten chlápek s nagelovanými vlasy a umělým opálením opravdu tak hloupý? To se nikdy nedozvíte, leda byste kousek ustoupili a viděli celou scénu takovou, jaká je.

Zmíněný klam ale může mít mnohem větší dopad než jen na výsledek reality show, znalosti o prezidentech a strašidelných náhodách. Když používáte klam ostrostřelce, abyste rozeznali příčinu od následku, můžete ubližovat lidem kolem sebe. Jedním z důvodů, proč vědci přijdou s hypotézou a potom se ji snaží vyvrátit novými výzkumy, je právě snaha vyhnout se klamu texaského ostrostřelce. Obzvláště velký pozor si na něj dávají epidemiologové, protože studují faktory, které vedou k šíření nemoci. Když se podíváte na mapu Spojených států s označenými místy s největším počtem výskytu rakoviny, všimnete si míst, kde označení vytváří shluky. Vypadá to, jako byste objevili místa s ničivými energetickými poli nebo místa, kde vysílače mobilních operátorů smaží lidem orgány nebo kde se testují jaderné zbraně. Taková mapa je to samé jako stěna střelcovy stodoly. Pokud předpokládáte, že takové shluky míst s vyšším výskytem rakoviny mají důvod, je to, jako byste kolem toho nakreslili terč. Častěji než se zdá, nemají takové shluky míst žádný děsivý původ v životním prostředí. Ve hře je mnoho vlivů. Příbuzní bydlívají blízko sebe. Staří lidé dožívají často na stejných místech. Oblast od oblasti se liší stravovací návyky, to, jestli lidi kouří, cvičí apod. A nakonec, jeden ze tří lidí rakovinou onemocní tak jako tak. Přijmout jako fakt, že shluky míst s vyšším výskytem rakoviny obyvatel jsou jen náhoda, je ovšem vysoce neuspokojivé. Bezmoc, pocit, že jsme proti rozmarům náhod bezbranní, můžeme utišit tím, že si vytvoříme protivníka. Někdy se hodí zlý chlápek – a klam texaského ostrostřelce je jedním ze způsobů, jak si jednoho můžete vyrobit.

Podle Střediska pro kontrolu nemocí se mezi lety 2002 a 2006 zvedl o 57 procent počet výskytů autismu mezi osmiletými dětmi. Když se podíváme dvacet let nazpět, míra autismu vzrostla o 200 procent. V dnešní době trpí jeden ze sedmdesáti chlapců nějakou formou poruchy z autistického spektra. Když byla tato čísla poprvé zveřejněna, vypadalo to jako úplný nesmysl. Rodiče všude na světě propadali panice. To přece musí mít nějakou příčinu, že? Nejdříve se terč nakreslil kolem očkování,

protože první symptomy jako by přicházely současně s ním. A jakmile existoval cíl, lidé neviděli žádné další možné korelace. Po mnoha letech výzkumů a utracených milionech dolarů bylo očkování jako příčina vyloučeno, ale mnoho lidí tato zjištění stále odmítá. Vybrat si očkování jako jedinou příčinu a zároveň zcela ignorovat miliony dalších faktorů je stejné jako povšimnout si, že Titan narazil na ledovec, a nepostřehnout, že měl plachty.

Šťastná série výher v kasinu, šťastná ruka v basketbalu, tornádo, které ušetřilo kostel – to jsou příklady toho, jak lidé nachází v událostech smysl poté, co už se staly, po ukončení sázek. Ignorujete případy, kdy jste prohráli, kdy míč minul koš, a všechny ty domy, které tornádo rozmetalo na prach.

Za druhé světové války si Londýňané všimli, jak některé oblasti opakovaně zůstávaly po bombových útocích nedotčené. Lidé začali věřit tomu, že v uchráněných oblastech bydlí němečtí špioni. Nebydleli. Psychologové Daniel Kahneman a Amos Tversky ve své analýze prokázali, že bombardování bylo náhodné.

Všude tam, kde lidé pátrají po smyslu, uvidíte klam texaského ostrostřelce. Pro mnoho lidí svět ztratí jiskru, když akceptují myšlenku, že barva očí je výsledkem náhodné mutace nebo že náhodně vypálené vzory na toastu mohou vypadat jako něčí tvář.

Když zamícháte balíček karet a deset jich vytáhnete, možností, že je vytáhnete v nějakém pořadí, jsou triliony – a na kartách nezáleží. Kdybyste vytáhli postupku, bylo by to úžasné, ale šance na postupku jsou stejné jako u každé jiné sady deseti karet. Smysl je lidský konstrukt.

Podívejte se ven. Vidíte ten strom? Možnost, že bude růst právě na tomto místě, této planetě, obíhat tuho hvězdu, v této galaxii, mezi miliardami jiných galaxií v nám známém vesmíru, je tak nepatrná, že to může vypadat jako nějaký záměr. Ale ten bude jen výplodem vaší fantazie. Malujete terč okolo shluku na obrovské stěně stodoly. Pravděpodobnost, že ten strom je tam, kde je, není o nic míň astronomická,

než že bude na kousku hlíny hned vedle. To samé by platilo, kdybyste se podívali na poušť a našli ještěrku, nebo na nebe a uviděli mrak, nebo do vesmíru a nenašli byste nic jiného než vznášející se atomy vodíku. Existuje stoprocentní šance, že když se podíváte, něco tam bude, něco bude kdekoliv; jen a jen vaše potřeba hledání smyslu mění to, jaký máte pocit ze všeho, co vidíte.

Přiznat si, že chaos, zmatek a náhody vládnou vašemu životu i samotnému vesmíru, je trapná namyšlenost. Pokaždé, když potřebujete nějaké schéma, abyste se dobrali smyslu, abyste se uklidnili a měli na koho svalit vinu, dopouštíte se klamu texaského ostrostřelce.

Sekáte trávník, pěkně si uspořádáváte stříbrný servis, češete si vlasy. Kdykoliv je to možné, stavíte se na odpor silám entropie a snažíte se křížit plány jejich neúnavné vyšinutosti. Vaše potřeba to dělat je stará jako lidstvo samo. Potřebujete nějaký řád. Díky řádu je jednodušší být člověkem a řídit tento chaotický svět. Pochopení a přijetí schémat znamenalo pro pračlověka cestu k potravě a ochraně před nebezpečím. Proto teď můžete číst tato slova. Vaši předkové se drželi schématu a dokázali měnit svoje chování tak, aby lépe zvládli obstarat potravu a zároveň se jí sami nestát. To díky evoluci jsme bytostmi hledajícími shluky tam, kde se náhodné události kupí jako písek na dunách.

Carl Sagan jednou řekl, že bylo potěšením v tom obrovském vesmíru a nekonečném čase sdílet stejnou planetu a epochu se svou ženou. Přestože věděl, že je nedal dohromady osud, nikdy se tomu nepřestal podivovat, kdykoliv byl s ní.

Vzorce a schémata vidíte všude kolem sebe, ale některá jsou náhodná a nic neznamenají. Na hlučném pozadí pravděpodobnosti najdete věci předurčené k tomu čas od času se seřadit pěkně vedle sebe, a nemá to vůbec žádný důvod. Když tohle uznáte, zvládli jste důležitou část umění ignorovat náhody, na kterých nezáleží. Uvědomili jste si, co pro vás na této planetě a v této epoše má opravdu smysl.

6

Prokrastinace

Mylná představa: *Prokrastinujete, protože jste líní a neumíte si správně zorganizovat čas.*
Pravda: *Za prokrastinací stojí slabost odolávat pokušení a neschopnost přemýšlet o myšlení.*

Možná jste si už všimli, že Netflix odhaluje něco o našem chování. Něco, co se neustále staví mezi nás a věci, kterých chceme dosáhnout. Jestli používáte Netflix, a zvlášť jestli si ho streamujete na televizi, do paměti si obvykle po nějaké době naskládáte stovky filmů s tím, že se na ně jednou podíváte.

Podívejte se na tu řadu. Sakra, proč tam je tolik dokumentů a dramat, na které jen sedá virtuální prach? Teď byste klidně mohli z paměti vymazat film *Mrtvý muž přichází*. Proč ho tam pořád máte?

Psychologové ve skutečnosti znají odpověď na otázku, proč si k již tak rozsáhlé sbírce filmů pořád přidáváme další, na které se chceme podívat. Z téhož důvodu věříte, že nakonec ve všech oblastech života uděláte to, co pro vás bude nejlepší, přestože to uděláte jen málokdy.

Read, Loewenstein a Kalyanaramanová v roce 1999 provedli studii, ve které lidé měli z dvaceti čtyř filmů vybrat tři. Některé z těchto titulů byly dost oddechové, například *Samotář v Seattlu* nebo *Táta v sukni*. Některé byly náročné – třeba *Schindlerův seznam* nebo *Piano*.

Jinými slovy, lidé měli na výběr mezi zábavnými, oddechovými filmy a nezapomenutelnými filmy, které se však nedaly tak lehce vstřebat.

Po výběru se každá ze zkoumaných osob musela na jeden film hned podívat. Další snímek museli zhlédnout za dva dny a třetí za další dva

dny. Většina lidí měla mezi svými třemi filmy *Schindlerův seznam*. Věděli, že získal desítky nejprestižnějších ocenění, a od přátel slyšeli, že je to skvělý film. Většina se na něj však nechtěla dívat hned první den a místo toho volili oddechové filmy. Jen 44 procent se rozhodlo začít s náročnějším filmem. Když se dozvěděli, že se musí rozhodnout hned, většina si vybírala komedie, například *Masku*, nebo akční snímky, jako je například *Nebezpečná rychlost*. Když potom plánovali dopředu, v 63 procentech případů si náročný film dali na druhé místo a v 71 procentech na třetí místo. Když výzkumníci znovu provedli stejný experiment, řekli zkoumaným osobám, že musejí vybrat tři filmy a hned je jeden za druhým zhlédnout. Pravděpodobnost, že si někdo vůbec vybere *Schindlerův seznam*, byla třináctkrát menší. Vědci tušili, že účastníci experimentu nejdřív půjdou po nezdravých jídlech a zdravá jídla si naplánují někdy do budoucna.

Mnohé studie v průběhu let prokázaly, že máme časově nekonzistentní preference. Kdyby se vás někdo zeptal, jestli si za týden od tohoto okamžiku dáte ovoce, nebo buchtu, obvykle se rozhodnete pro ovoce. Až za týden dostanete na výběr mezi páskem švýcarské čokolády a jablkem, podle statistik je pravděpodobnější, že si vezmete čokoládu.

Ze stejného důvodu mají uživatelé Netflixu plnou frontu skvělých filmů, které odsouvají dál, aby se mohli dívat na *Family Guy*. Volba mezi tím, co na Netflixu sledovat právě teď a co později, je stejná jako volba mezi sladkostmi a mrkví. Když plánujete dopředu, vaše lepší já vybere tu výživnější variantu, zatímco když se rozhodujete hned, zvolíte to, co chutná lépe.

Tomuto jevu se občas říká present bias, zkreslení přítomného okamžiku – neschopnost pochopit, že se vaše preference v průběhu času změní a že to, co chcete teď, není to stejné, co budete chtít později. Present bias vysvětluje, proč si kupujete salát a banány a pak je vyhazujete, protože jste je zapomněli sníst. Ze stejného důvodu jste se jako děti divili, proč dospělí nemají víc hraček. Kvůli present bias jste si už podesáté v řadě

dali stejné předsevzetí a říkáte si, že ho tentokrát určitě splníte. Zhubnete a vypracujete si břišní svaly tak, že by se od nich mohly odrážet střely.

Zvážíte se. Koupíte si DVD se cvičením. Objednáte si sadu činek. Jeden den se rozhodujete mezi tím, jestli si půjdete zaběhat, nebo se podíváte na film. Vyberete si film. Jiný den jste venku s přáteli a volíte mezi cheeseburgerem a salátem. Dáte si cheeseburger. Takto vynecháváte čím dál častěji, ale v jednom kuse říkáte, že se k tomu vrátíte. Že začnete v pondělí. A nakonec se k tomu dostanete až následující týden. Vaše vůle postupně pohasne. Když přijde zima, už pomalu víte, jaké si dáte předsevzetí na příští rok.

Prokrastinace se projevuje ve všech aspektech vašeho života.

Vánoční dárky kupujete na poslední chvíli. Odložíte návštěvu u zubaře, kontrolu u doktora i vyplňování daňového přiznání. Zapomenete jít k volbám. Potřebujete v autě vyměnit olej. V kuchyni se kupí hromada nádobí. Neměli byste vyprat hned, abyste zase celou neděli nezabili praním všeho, co máte?

Možná jde o víc než o volbu mezi hraním Angry Birds a děláním sedů lehů. Možná máte termín na odevzdání žádosti o dotace, disertační práce nebo knihy.

Dostanete se k tomu. Hned zítra s tím začnete. Uděláte si čas na hodiny cizího jazyka nebo hry na hudební nástroj. Seznam knih, které si jednou přečtete, neustále roste.

Než s tím ale začnete, možná byste se mohli podívat na e-mail. Možná byste zrovna mohli mrknout i na Facebook, abyste tam nemuseli chodit později. Šálek kávy vás nejspíš nakopne; když si pro jeden zajdete, nebude to trvat tak dlouho. Možná pár dílů vašeho oblíbeného pořadu.

Můžete si s tím zkusit bojovat. Můžete si koupit diář a plánovač úkolů na telefon. Můžete si psát poznámky a vyplňovat plány. Po čase můžete být závislí na produktivitě a můžete se obklopit nástroji, které vám umožní žít efektivněji; jenže samotné nástroje vám nepomůžou, protože

problém nespočívá v tom, že byste si neuměli zorganizovat čas – jde o to, že používáte špatnou strategii ve válce ve vašem mozku.

Prokrastinace je mezi lidmi tak rozšířená, že na trhu je více než 600 knih, které slibují, že vám pomůžou praštit se špatnými návyky. Jenom v tomto roce vyšlo 120 nových knih na toto téma.

Očividně jde o problém, který si všichni dokážou připustit. Tak proč je tak těžké s tím něco udělat?

Vysvětlíme si to na příkladu marshmallows.

Walter Mischel na přelomu 60. a 70. let minulého století provedl řadu experimentů, při kterých se svými výzkumníky dával dětem výhodnou nabídku.

Děti seděly u stolu a před sebou měly zvon a nějaké pamlsky. Mohly sníst preclík, sušenku nebo obří marshmallow. Výzkumníci dětem řekli, že pamlsek můžou sníst hned nebo můžou pár minut počkat. Řekli jim, že když počkají, jejich odměna se zdvojnásobí a dostanou dva pamlsky. Když to však nemohly vydržet, musely zazvonit na zvon a výzkumník pak experiment ukončil.

Některé děti se vůbec nedokázaly ovládat a hned začaly jíst. Jiné intenzivně zíraly na objekt své touhy a nakonec podlehly pokušení. Jiné se svíjely v agónii, kroutily rukama a nohama a snažily se dívat stranou. Některé vydávaly přihlouplé zvuky. Jedna třetina z nich nakonec nedokázala odolat. Experiment zkoumající odložené uspokojení přinesl dnes, o desítky let později, řadu mnohem zajímavějších zjištění o metakognici – přemýšlení o myšlení.

Mischel sledoval životy všech zkoumaných osob přes střední školy a univerzitu až do dospělosti, kdy si pořídily děti, hypotéky a zaměstnání. Tento výzkum dospěl k tomu, že děti, které dokázaly překonat touhu po rychlé odměně na úkor lepšího výsledku, nebyly chytřejší než ostatní děti ani nebyly méně chamtivé. Jenom lépe pochopily, jak mohou samy sebe ošálit tak, aby dělaly to, co je pro ně nejlepší. Místo jídla se dívaly do zdi. Nečichaly k cukroví, ale místo toho klepaly nohou. Čekání trá-

pilo všechny děti, ale některé věděly, že nemůžou jen tak sedět a zírat na lahodný, obrovský marshmallow, aniž by to vzdaly. Ty děti, které dokázaly udržet svou touhu po marshmallow na uzdě, využily tutéž schopnost k tomu, aby toho z života vymáčkly co nejvíc. U těch, které rychle zazvonily, se ukázal vyšší výskyt behaviorálních problémů. Děti, které se dokázaly udržet, získaly potom v americkém testu SAT v průměru o dvě stě bodu více než ty, které snědly marshmallow.

Klíčem je přemýšlení o myšlení. Někteří lidé při zápasu „měl by versus chtěl by" přišli na něco velmi důležitého:

„Chtěl by" nikdy nezmizí. Prokrastinace spočívá v tom, že upřednostňujete to, co chcete, před tím, co byste měli dělat, protože nemáte plán na okamžiky, kdy můžete očekávat pokušení. Neumíte předvídat své budoucí duševní stavy. Navíc si naprosto špatně vybíráte mezi „hned" a „později". „Později" je ponuré místo, kde se může všechno pokazit.

Kdybych vám dal na výběr mezi tisícovkou hned teď nebo dvěma tisíci za rok, co byste si vzali? Zcela nepochybně byste si hned vzali tu tisícovku.

Konec konců, kdo ví, co se může stát za rok? Dobře. Tak co kdybych vám místo toho nabídl tisíc korun za pět let nebo dva tisíce za šest let?

Kromě toho, že se celá nabídka posunula, se nic nezměnilo. Teď vám však přijde přirozené počkat si na ty dva tisíce. Vždyť tak či tak budete muset počkat. Čistě logicky uvažující bytost by si řekla víc je víc a vždy by si vybrala vyšší částku. Vy ale nejste čistě logicky uvažující bytosti. Když si musíte vybrat ze dvou možných odměn, s největší pravděpodobností si vyberete tu, kterou si můžete užít hned, a ne tu, kterou byste si mohli užít později. I přesto, že ta pozdější odměna může být vyšší. V tomto okamžiku je pro vás skládání ikon na ploše mnohem uspokojivější než plnění nějakého úkolu, který má být hotový za měsíc, přestože by vás to mohlo stát zaměstnání nebo titul. Tak čekáte a začnete s tím večer před odevzdáním. Kdybyste se zamysleli nad tím, co by pro vás mělo větší hodnotu za měsíc (mít z čeho platit účty versus mít uklizenou plochu),

vybrali byste si tu lepší odměnu. Tendencím uvažovat rozumněji, když vás okolnosti donutí čekat, se říká hyperbolické diskontování. Vaše odmítnutí pozdní odměny se totiž časem zmírní a nakonec se rozhodnete úplně naopak.

Z evolučního hlediska je logické, že se vždy rozhodnete pro sázku na okamžitou jistotu; vaši předkové nemuseli uvažovat nad důchodem a srdečními chorobami. Váš mozek se vyvinul ve světě, ve kterém se pravděpodobně stěží dožijete vnoučat. Hloupá opičí část vašeho mozku chce pojídat sladkosti a dělat si vysoké dluhy.

Z hyperbolického diskontování se po čase stane nástroj, kterým zahodíte všechny věci, se kterými se nechcete zabývat. Ze stejného důvodu se však příliš upnete na plánování do budoucna. Najednou už nemáte na nic čas, protože si říkáte, že v budoucnosti, v té záhadné fantastické říši netušených možností, budete mít víc volného času než teď.

Vaše neschopnost zatočit s prokrastinací je nejlépe vidět na tom, jak nakládáte s termíny. Představte si, že chodíte do kurzu, do kterého musíte během tří týdnů napsat tři práce. Vyučující vám dá volnou ruku, co se termínů odevzdání týče. Můžete každý týden odevzdat jednu práci nebo můžete první týden odevzdat rovnou dvě a v druhém týdnu poslední práci. Můžete je všechny odevzdat poslední den nebo je můžete odevzdávat postupně. Dokonce je můžete všechny odevzdat na konci prvního týdne a splnit kurz. Záleží to jen na vás, ale v okamžiku, kdy si vyberete, musíte svou volbu dodržet. Pokud práce nestihnete odevzdat, dostanete velké tučné F.

Jak se rozhodnete? Zdá se, že nejrozumnější by bylo odevzdat všechny práce poslední den. Budete tak mít spoustu času, abyste se mohli věnovat všem třem, a budete moct odevzdat nejlepší možné práce. Zní to jako moudrá volba, ale nejste tak chytří, jak si myslíte.

Stejnou nabídku dali ve své studii studentům Klaus Wertenbroch a Dan Ariely v roce 2002. Rozdělili studenty na tři třídy. Každá měla tři týdny na dokončení tří prací. Třída A musela odevzdat všechny tři práce

Toto je pouze náhled elektronické knihy. Zakoupení její plné verze je možné v elektronickém obchodě společnosti eReading.