

Dva systémy mysli

Vojtěch Juřík

Psychologický ústav FFMU, Brno
info@psychologon.cz

Známa bajka o zajíci a želvě se zřejmě zrcadlí i ve způsobu, jakým uvažujeme a usuzujeme. Tedy alespoň podle poznatků Daniela Kahnemana, který ve své nejnovější knize přináší ucelený koncept pomalého a rychlého myšlení.

The princip of the well known fable about the rabbit and the turtle is probably included also in the way of our thinking. According to Daniel Kahneman, at least, who brings the concept of fast and slow thinking in his new book.

„Za časopis Psychologon a kávu zaplatil Peter 110 korun.
Za časopis zaplatil o stokorunu více než za kávu.
Kolik stála Petera jeho káva?

Pokud Vám výše položená otázka nedala moc zabrat a odpověď je Vám naprosto zřejmá, zkuste se k ní vrátit a ještě jednou se nad svými výpočty zamyslet. Je totiž možné, že jeden způsob Vašeho myšlení Vás malinko ošálil.

Peter, coby student vysoké školy, si totiž opravdu nemůže dovolit běžně platit za kávu 10 korun, tedy sumu, kterou si většina z nás po přečtení otázky hned vybavila. Zaplacená pětikoruna za kávu z automatu je na něj tak akorát a pět korun je také správnou odpovědí na položenou otázku. Jak je možné, že náš mozek automaticky našel jakousi odpověď na otázku bez toho, aniž by celé počty lépe přehodnotil a dobral se tak ke správnému výsledku, který je teď už tak zřejmý? Zkuste to ještě jednou s dalším příkladem.

„V naší redakci mohou vznikat články v češtině a slovenštině.“
„Dohromady už jich vzniklo 6, z toho bylo česky napsáno o 4 více článků než slovensky.“
„Kolik vzniklo slovensky napsaných článků?“

Myšlení

Když jsem před nedávnem s očekáváním otevřel knihu Daniela Kahnemana *Myšlení – rychlé a pomalé* (2011), netušil jsem, na kolik psychologických otázek dokáže tato publikace nabídnout odpovědi. Dva systémy mysli, jeden rychlý, intuitivní a mnohdy chybný, druhý pomalý, rozvážený a značně líný, jsou ve své jednoduchosti geniálním shrnutím poznatků o fungování lidské mysli. Náš mozek je naprogramovaný na mnoho náročných výpočtů, které v běžném životě ani nezaznamenáváme. Kalkulace vzdáleností objektů, která se složitě počítá na základě dvou vnímaných obrazů z každého našeho oka a dalších údajů z prostředí, rozeznávání lidských tváří ve velkém davu, rozeznání jemné škály emocí na tváři přítelkyně a další velmi složité operace náš mozek dokáže provádět bez příslovečného mrknutí oka. Na druhou stranu, početní výkony, jakými jsou třeba násobení dvou dvouciferných čísel, kritické myšlení nebo třeba počítání vrabců na třešni jsou úkony, při kterých se často dost zapotíme. Zodpovědnými za takovéto nastavení jsou právě dva způsoby myšlení, kterými náš mozek disponuje. Na jejich základě se náš druh dokázal prosadit jak v oblasti přírodního výběru a například se vyznat i v informačně neúplných situacích, tak přesáhnout hranice přírodní danosti a dokázat přemýšlet dopředu. Těmito dvěma systémy jsou myšlení rychlé a myšlení pomalé.

Rychlé myšlení, které nás někdy zpomalí

Vraťme se k původní otázce o koupi kávy a časopisu. U většiny z nás mozek na položenou otázku dokázal odpovědět poměrně rychle a bez větších pochybností, i když ne zcela správně. To je práce rychlého myšlení – tedy systému 1, jak jej Kahneman s odkazem na teorii Keitha Stanoviche a Richarda Westa (in Kahneman, 2011, 26) nazývá. Po poznámce o přehodnocení propočtu jsme ale uvedli v činnost náš pomalý způsob myšlení, podle Kahnemana tzv. systém 2 (tamtéž). Je zřejmé, že ačkoliv nám rychlé myšlení dokáže spoustu věcí usnadnit a ušetřit tak mnoho času v rozhodování, dochází u něj k systematickému zkreslování a chybám v úsudku, což se nám naopak může poměrně dost prodražit. Je jasné, že v minulosti, kdy se náš prapředek rozhodoval, jestli utéct před medvědem, nebo se postavit smečce vlků, ono pomalé

myšlení – tedy rozvážené a systematické zpracování informací – mnoho výhod nepřinášelo. Zkrátka, mozek našeho prapředka vyprodukoval jednoznačně nejjednodušší řešení na základě informací, které měl k dispozici. A tento způsob uvažování zůstal obsažen i v našich myslích. V současném světě již ale objektivně řešíme jiné problémy. Už není pravidlem utkávat se s medvědem v boji na život a na smrt, místo toho jsme ale denně představováni různým lidem, vystavováni sériím reklam, obchodních nabídek, vlivu médií, a my se musíme rozhodovat, co je pro nás z tohoto obsahu výhodné. Jsme neustále na vážkách v oblasti sociální, kde se někdy spálíme s člověkem, který se projevil navzdory našemu očekávání. V oblasti ekonomické, kdy se nabídka může jevit zprvopočátku jako výhodná, později se ale ukáže, že není. Nebo například v politice, když po volbě prezidenta najednou odhalíme pravou podstatu kandidáta a uvědomíme si, že jsme se rozhodli pouze na základě jeho mediální kampaně. A právě zde začíná význam pomalého myšlení nabírat na intenzitě. Rychlé myšlení nás totiž svými chybami může v životě dost zpomalit.

Spálit se či nespálit se

Že si máme dávat pozor, nedávat na podvodníky a nespálit se, to známe už od našich maminek. Někdy to ale není vůbec jednoduché. Zvláště v okamžicích, kdy je v pokušení náš systém 1. Pojdme nastínit některé ze základních chyb, kterých se naše mysl dopouští.

Jedním z neznámějších druhů zkreslení je tzv. **haló efekt**, který Kahneman (92) označuje také jako **přehnanou emoční koherenci**. Lidé obecně rádi berou věci z gruntu, a proto na ostatních buď máme rádi všechno, nebo nic. Nejlépe se toto zkreslení ukazuje na příkladu. Uvedeme tedy známý Aschův experiment (in Kahneman, 2011, 92).

Popis dvou lidí je následující:

Alan – inteligentní – pracovitý – impulzivní – kritický – tvrdohlavý – závistivý

Ben – závistivý – tvrdohlavý – kritický – impulzivní – pracovitý – inteligentní

Je zřejmé, že pořadí vlastností, ačkoliv jsou v obou případech uvedeny stejné vlastnosti, naše vnímání povahy Alana a Bena zkresluje. U Alana můžeme kritičnost a tvrdohlavost chápat spíš jako pozitivní vlastnost, která zajistí prosazení jeho správných zájmů. U Bena ty samé atributy považujeme za projev jeho nepřijemné povahy. Pokud se tedy někdy seznámíme s novým člověkem, je pravděpodobné, že jeho první dojem potom ovlivní (či upozadí) další informace, které o něm získáme, ať už jsou jakékoliv. To samé může platit i v případě podepisování pojistné smlouvy nebo při koupi nového domu. Za celé toto zkreslení je zodpovědný právě systém 1. Rozhodně je na místě nedávat vždy na první dojem.

Princip **WYSIATI**, tedy princip „what you see is all there is“ (co vidíš je vše, co je), používá Kahneman (96) pro vysvětlení schopnosti našeho mozku rozhodovat se na základě neúplného výčtu informací. Pokud se zeptám, zdali je *Cyril dobrý manažer* a dodám, že je *inteligentní a pracovitý...*, jistě většina dotázaných odpoví, že dobrým manažerem bude. Je to nejlepší možná odpověď, která je na základě dostupných informací k dispozici. Náš systém 1 rychle vygeneruje odpověď, ale již se nezamyslí nad dalšími možnými vlastnostmi Cyrila, například dodám, že je *nečestný a bez schopnosti empatie*. Takto pracujeme pouze s informacemi, které máme na očích (v aktuální mysl) a bez zpětné reflexe směle rozhodujeme, přičemž náš líný systém 2 se to v dobré víře, že je vše koherentní, ani nepokouší přehodnocovat.

Dalším nešvarem systému 1 je tzv. **substituce otázek**. Jedná se o operaci, při které naše rychlé myšlení odpoví místo *cílové otázky* na *otázku heuristickou* (jednodušší otázka). Pokud jsme postaveni před náročný problém, který nemůžeme vyřešit, najdeme si problém jednodušší, který vyřešit jde. Uvedu příklad takovéto substituce.

Cílovou otázkou může být: „Jakou sumou přispějete na záchranu domorodé vesnice ve střední Africe?“, přičemž se jako heuristická otázka nabízí: „Kolik emocí pociťuji, když myslím na hladové děti v Africe?“ Ve skutečnosti si systém 1 lépe odpoví na druhou otázku, kdy se nám snadno vybaví obrázek z televize, jak lidé v Africe hladoví. A podle toho se také potom zachováme.

Kahneman v knize dále rozebírá mnoho principů, které v závislosti na konceptu dvou systémů naší myslí ovlivňují naše každodenní rozhodování. Jsou jimi například princip ukotvení, heuristika dostupnosti, efekt pouhého vystavení, priming a další iluze, kterým dává naše mysl samovolně vzniknout.

Heuristika a statistika závěrem

Celou knihou Daniela Kahnemana se táhne jedna velká otázka po důvodech, které způsobují u člověka zkreslení jeho úsudku. Jako viník se nabízí právě rychlý způsob myšlení, náš systém 1. Sám Kahneman často opakuje argument, že člověk je jednoduše špatný implicitní statistik. Nemyslíme moc často s ohledem na ryzí pravděpodobnost. V naší povaze je hledat ve světě kauzality a příběhy. Příběhy dávají

našemu světu smysl. Když se setkáme s příběhem, který k určitému člověku sedí, rádi mu ho přisoudíme a ještě radši zapomeneme na celou pravděpodobnost. Je to naše zjednodušování reality, naše heuristika, která byť je evolučně opodstatněná, může přinést i problémy. Naše intuice, ať už je to věc více či méně funkční, je mnohdy vytvářena na základě nedostatečných informací. Proto je na místě vždy věci promýšlet, nechávat svému pomalému myšlení větší prostor. Nalézat ve světě relevantní informace a na jejich základě se orientovat. Pouze tak se vyhneme příběhu, kde se sami staneme oběťmi našich heuristik. Samotné Kahnemanovo zahrnutí mnohých vpsychologii ověřených principů do jeho konceptu dvojího myšlení nabízí nanejvýš ucelený a srozumitelný výklad, a mně nezbývá než celou knihu vřele doporučit.

Zdroje:

1. **Kahneman, D., (2011).** *Myšlení – rychlé a pomalé.* Brno, Česká republika: Jan Melvil Publishing (2012). ISBN 978-80-87270-42-4.

Citace článku:

Juřík, V. (2013). *Dva systémy mysli.* *PsychoLogOn [online]. 2 (1) , s 43-45. [cit. vložít datum citování]. Dostupný z WWW: < <http://psychologon.cz/data/pdf/144-dva-systemy-mysli.pdf>>. ISSN 1805-7160.*