

WOO-KYOUNG AHN



# KURZ

Ako sa  
naučiť lepšie  
uvažovať,



# MYSLENIA



aby sme  
mohli  
lepšie žiť

WOO-KYOUNG AHN

# KURZ MYSLENIA

Ako sa  
naučiť lepšie  
uvažovať,

aby sme  
mohli  
lepšie žiť



THINKING 101

Copyright © 2022 by Woo-kyoung Ahn.

Published by arrangement with Flatiron Books. All rights reserved.

Slovak edition © 2022 by Eastone Group, a.s.

Z anglického originálu *Thinking 101*, vydaného vydavateľstvom Flatiron Books,  
preložil Pavol Büchler.

V roku 2022 vydalo vydavateľstvo Eastone Books, Bratislava.

*www.eastonebooks.com*

Translation © 2022 Pavol Büchler

Redakčné úpravy: Mgr. Alica Činčárová

Layout: Studio Eastone

Tlač: Finidr, s.r.o.

Všetky práva vyhradené.

Okrem použitia ukážok pre účely recenzie a kritiky žiadna časť tejto knihy  
nesmie byť reprodukováná ani šírená v akejkoľvek forme alebo akýmkoľvek  
prostriedkami bez predchádzajúceho písomného súhlasu vydavateľa.

ISBN 978-80-8109-443-9

*Marvinovi,  
Allison  
a Nathanovi*

# OBSAH

ÚVOD	IX
1 KÚZLO DOKONALOSTI	1
<i>Prečo veci vyzerajú také ľahké</i>	
2 KONFIRMAČNÉ SKRESLENIE	23
<i>Ako môžeme dopadnúť zle, keď sa pokúšame konať správne</i>	
3 PROBLÉM S KAUZÁLNOU ATRIBÚCIOU	50
<i>Prečo by sme si nemali byť takí istí, keď niekomu prisudzujeme zásluhy alebo ho obviňujeme</i>	
4 RIZIKÁ PRÍKLADOV	71
<i>Čo nám uniká, keď sa spoliehame na príbehy</i>	
5 NEGATÍVNE SKRESLENIE	93
<i>Ako nás môže strach zo straty zviest' z cesty</i>	
6 SKRESLENÁ INTERPRETÁCIA	113
<i>Prečo sa nám nedarí vidieť veci také, aké sú</i>	

7	NEBEZPEČENSTVO VCIŤOVANIA SA DO INÝCH	135
	<i>Prečo iní niekedy nechápu to, čo je pre nás zřejmé</i>	
8	TRÁPENIE S ODLOŽENÝM USPOKOJENÍM	155
	<i>Ako naše prítomné ja nesprávne rozumie nášmu budúcemu ja</i>	
	ZÁVER	177
	POĎAKOVANIE	179
	LITERATÚRA	181



## ÚVOD

Keď som bola postgraduálnou študentkou na Univerzite Illinois v Urbana-Champaign, kde som sa venovala výskumu v oblasti kognitívnej psychológie, naša pracovná skupina si občas zašla na pivo a nachos. Bola to pre nás skvelá príležitosť pýtať sa nášho školiteľa na veci, ktoré by asi neprišli na pretras pri oficiálnejších individuálnych stretnutiach. Na jednom takom posedení som nabrala odvalu a položila som mu otázku, ktorá mi už dávnejšie vrtala v hlave: „Myslíte si, že kognitívna psychológia môže urobiť zo sveta lepšie miesto pre život?“

Mala som pocit, že som túto otázku položila trochu neskoro, keďže tejto oblasti psychológie som už zasvätila svoj pracovný život. Ale napriek tomu, že som výsledky svojho výskumu prezentovala na mnohých konferenciách zameraných na kognitívnu vedu a pripravovala som ich publikáciu v rešpektovaných psychologických časopisoch, mala som dosť veľký problém vysvetliť svojim bývalým spolužiakom zo strednej školy význam mojej práce pre reálny život. Aj v ten konkrétny deň som len s námahou dočítala článok, lebo sa mi zdalo, že jeho hlavným cieľom bolo ukázať, akí múdri sú jeho autori, keď vyriešili zložitý problém, ktorý v skutočnom živote neexistoval. A tak som konečne našla odvalu – trochu aj s pomocou piva – položiť túto otázku.

Náš školiteľ bol známy tým, že sa len zriedka vyjadroval jednoznačne. Keby som sa ho opýtala: „Mám v nasledujúcom experimente urobiť A alebo B?“, buď by tajomne odpovedal: „Áno“, alebo by otázku otočil a spýtal by sa: „A čo si myslíte vy?“ Teraz som mu však položila jednoduchú otázku, na ktorú sa dalo odpovedať buď áno, alebo nie. A tak si vybral jednoduchú odpoveď: „Áno.“ Spolu s kolegami sme tam ticho sedeli možno aj päť minút a čakali sme, že svoju odpoveď trochu rozvinie, to však bolo všetko, čo k tomu povedal.

V priebehu nasledujúcich takmer tridsiatich rokoch som sa pokúšala nájsť odpoveď na túto otázku, keď som sa venovala problémom, ktoré sa vyskytujú v reálnom živote. Aspoň v to dúfam. Na Yaleovej univerzite, kde ako profesorka psychológie pôsobím od roku 2003, som svoj výskum zamerala na niektoré skreslené úsudky, ktoré nás môžu zvádzať z cesty. Vypracovala som postupy na ich nápravu priamo aplikovateľné v situáciách, s ktorými sa ľudia stretávajú v každodennom živote.

Okrem toho, že som sa venovala špecifickým skresleným úsudkom, rozhodla som sa preskúmať aj viaceré skutočné „problémy s myslením“, ktoré sťažujú život mne i ľuďom okolo mňa – študentom, priateľom, príbuzným. Vídám, ako študenti odkladajú povinnosti, pretože si neuvedomujú, že neskoršie splnenie zadania si bude vyžadovať väčšiu námahu, ako keby presne tú istú úlohu urobili hneď. Poznám študentku, ktorej lekár stanovil chybnú diagnózu, pretože jej kládol len také otázky, ktoré potvrdzovali jeho pôvodnú hypotézu. Všimám si nešťastných ľudí, ktorí sa obviňujú za všetky svoje problémy, pretože vidia len jednu stranu skutočnosti. Viem však aj o nešťastiach spôsobených inými ľuďmi, ktorí si nikdy nepripustili, že niečo spôsobili. Vidím frustráciu dvojíc, ktoré boli presvedčené, že spolu komunikujú celkom otvorene, a pritom sa vzájomne vôbec nechápali.

A videla som aj to, že „problémy s myslením“ môžu vyvolať ťažkosti, ktoré ďaleko presahujú životy jednotlivcov. Tieto základné omyly a skreslené úsudky sú príčinou mnohých spoločenských problémov – vrátane polarizácie spoločnosti, podieľaní sa na klimatických zmenách, etnickej profilácie, policajnej brutality a takmer všetkých ďalších problémov, ktoré pramenia zo zakorenených stereotypov a predsudkov.



Som autorkou kurzu *Nauč sa myslieť*, v ktorom sa snažím ukázať študentom, ako im psychológia môže pomôcť rozpoznať a vyriešiť niektoré reálne problémy, aby sa mohli v živote lepšie rozhodovať. Kurz zrejme napĺňa skutočné potreby, pretože len v roku 2019 sa doň zapísalo viac ako 450 študentov. Zdá sa, že poslucháči túžia po usmernení, ktoré im môže psychológia poskytnúť, a o tomto kurze sa rozprávajú aj s inými. Všimla som si zaujímavú vec: keď sa stretávam s príbuznými svojich študentov pri ich návšteve univerzity, často mi hovoria, že keď študenti môjho kurzu volajú domov, spomínajú, ako sa vďaka mojim prednáškam učia zvládať svoje problémy. Niektorí dokonca začali radiť aj svojim príbuzným, rodičov nevynímajúc. Kolegovia mi povedali, že v jedálni počuli študentov živo debatovať o výsledkoch niektorých experimentov, o ktorých sa dozvedeli na kurze. Keď hovorím s ľuďmi mimo odboru o otázkach preberaných v kurze, pýtajú sa, kde by sa mohli o problematike dozvedieť viac. To všetko svedčí o tom, že ľudia naozaj potrebujú tento typ nástrojov. Preto som sa rozhodla napísať knihu, v ktorej niektoré témy preberané v kurze sprístupním širšej verejnosti. Vybrala som osem oblastí, ktoré sa podľa môjho názoru najviac týkajú problémov reálneho života a ktorým každodenne čelia nielen moji študenti, ale aj iní ľudia (vrátane mňa!). Každá kapitola sa týka jednej oblasti, a aj keď sa niekedy odvolávam na informácie z iných častí knihy, jednotlivé kapitoly sú písané tak, že sa dajú čítať v ľubovoľnom poradí.

Hoci hovorím o chybách a skreslených úsudkoch v myslení, táto kniha *nie* je o tom, čo je s ľuďmi v neporiadku. K „problémom s myslením“ dochádza preto, lebo naše myslenie funguje veľmi zvláštnymi spôsobmi, často z dobrých dôvodov. Chyby v uvažovaní sú zvyčajne vedľajším produktom našej vysoko vyvinutej rozpoznávacej schopnosti (kognície), ktorá nám umožnila, aby sme sa v našom vývoji ako druh dostali tak ďaleko a prežili a prosperovali vo svete. V dôsledku toho nebýva riešenie týchto problémov vždy ľahké. Je známe, aké náročné je zbaviť sa akýchkoľvek skreslených úsudkov.

Okrem toho sa chybám a skresleným úsudkom nevyhneme tak, že sa ich naučíme rozpoznávať a dáme si predsavzatie, že sa ich nebudeme dopúšťať. Je to podobné ako s nespavosťou. Keď vás postihne, je vám

jasné, aký máte problém – nemôžete dobre spať. Ale povedať človeku trpiacemu nespavosťou, že by mal spať viac, nikdy nevyrieši jeho problém. Podobne, aj keď už poznáte niektoré skreslené úsudky, o ktorých sa píše v tejto knihe, musíte dostať viac ako len rady typu „nerob to“. Našťastie, ako potvrdzuje rastúci počet štúdií v tejto oblasti, už sú dostupné vhodné postupy, ktoré sa dajú použiť na zlepšenie nášho uvažovania. Tieto postupy nám tiež môžu pomôcť zistiť, ktoré veci nemôžeme kontrolovať, a dokonca nám môžu ukázať, prečo niektoré riešenia, ktoré spočiatku vyzerajú sľubne, nakoniec môžu mať opačné účinky.

Táto kniha je založená na vedeckých výskumoch, ktoré väčšinou robili iní kognitívni psychológovia, ale aj na mojom vlastnom výskume. Mnohé z citovaných štúdií prežili skúšku času a sú považované za klasické, ďalšie reprezentujú najnovšie výsledky v danej oblasti. Rovnako ako môj kurz, aj kniha obsahuje množstvo príkladov z najrôznejších stránok nášho života ako ilustráciu každého preberaného bodu. Má to svoje dôvody a vy zistíte aké.

Vráťme sa však k otázke, ktorú som položila svojmu školiteľovi: „Myslíte si, že kognitívna psychológia môže urobiť zo sveta lepšie miesto?“ Po rokoch, ktoré uplynuli, odkedy som ju položila, som stále viac presvedčená, že odpoveď je naozaj *áno*. Tak ako pohotovo odpovedal môj školiteľ.

# 1

## KÚZLO DOKONALOSTI

Prečo veci vyzerajú také ľahké

Levinsonova prednášková sála so 450 sedadlami patrí medzi najväčšie posluchárne na Yaleovej univerzite a každý pondelok a stredu medzi 11:35 a 12:50, keď tam mám svoj kurz *Nauč sa myslieť*, sú takmer všetky miesta obsadené. Dnešná prednáška o prílišnej sebadôvere bude asi obzvlášť zábavná, pretože sa chystám vyzvať niektorých študentov, aby prišli dopredu a tancovali na K-pop\*.

Svoju prednášku som začala opisom efektu nadpriemernosti. Keby sme požiadali milión stredoškolských študentov, aby ohodnotili svoje vodcovské schopnosti, 70 percent z nich by ich hodnotilo ako nadpriemerné a svoju schopnosť vychádzať s inými by 60 percent študentov zaradilo do pásma najlepších 10 percentilov. Keď mali hodnotiť vysokoškolskí profesori svoje pedagogické schopnosti, dve tretiny sa zaradili medzi najlepších 25 percent. Keď som študentov oboznámila s týmito a ďalšími príkladmi prehnane zhovievavého sebahodnotenia, opýtala som sa ich: „Čo myslíte, koľko percent Američanov sa považuje za lepších ako priemerných vodičov?“ Študenti sa prekríkvali tipmi, ktoré boli oveľa vyššie, ako som dovtedy spomínala – bolo to

---

\* K-pop (skratka z Korean pop) je hudobný žáner pôvodom z Kórejskej republiky, ktorý zahŕňa dance-pop, popovú baladu, elektronickú hudbu, rock, metal, hip-hop a R&B. (pozn. prekl.)

80 až 85 percent. Veľmi sa na tom bavili, pretože si mysleli, že prehávajú. Ukázalo sa však, že ich odhady boli príliš nízke – v skutočnosti je správnu odpoveďou 93 percent.

Ak skutočne chcem študentov niečo naučiť o skreslených úsudkoch v našom myslení, nestačí len jednoducho opísať výsledky štúdií. Pokúšam sa ich priviesť k tomu, aby si sami uvedomili vlastné skreslené úsudky a nestali sa obeťou predstavy „mňa sa to netýka“ – presvedčenia, že kým iní môžu podliehať niektorým kognitívnym skresleniam, ja som voči nim imúnny. Napríklad niektorý študent sa nemusí považovať za príliš sebavedomého, pretože niekedy býva neistý. Iná študentka si môže myslieť, že keď celkom dobre odhadla výsledky svojho testu, dokáže podobne dobre ohodnotiť aj svoje líderské schopnosti, komunikáciu s inými, či šoférske zručnosti. A vtedy nastáva čas na tanec.

Poslucháčom som ukázala šesťsekundový úsek hudobného klipu kórejskej skupiny BTS *Boy with Luv*, ktorý má na YouTube viac ako 1,4 miliardy pozretí. Zámerné som zvolila časť s nie príliš zložitou choreografiou. (Ak ste si tento klip vyhľadali, je to úsek medzi 1:18 a 1:24.)

Po prehratí klipu som študentom oznámila, že mám pripravené ceny pre tých, ktorým sa podarí tanec zopakovať. Klip sme si pozreli ešte desaťkrát. Dokonca sme si pozreli aj spomalenú verziu, osobitne vytvorenú pre ľudí, ktorí by sa chceli naučiť tancovať na túto skladbu. Potom som pozvala dobrovoľníkov. Desať odvážnych študentov prišlo dopredu posluchárne, aby sa za hlasného povzbudzovania ostatných pokúsili získať rýchlu slávu. Som si istá, že niekoľko sto ďalších si myslelo, že by tanec tiež zvládli. Dokonca aj ja som mala pocit, že by som to dokázala, keď som video už toľkokrát videla – napokon, išlo len o desať sekúnd. Čo na tom môže byť také ťažké?

Poslucháči žiadali, aby sa dobrovoľníci otočili smerom k nim, a nie k obrazovke. Začala hrať hudba. Dobrovoľníci začali nekoordinovane mávať rukami, skákať, vykopávať nohami, každý svojším štýlom. Jeden z nich si vymyslel celkom nové kroky. Niektorí to vzdali už po troch sekundách. Všetci sa hystericky smiali.

## EFEKT PLYNULOSTI

Veci, ktoré naša myseľ dokáže ľahko spracovať, zvädzajú k prílišnej sebadôvere. Tento efekt môže vzniknúť viacerými spôsobmi.

### *Ilúzia zvládnutia zručnosti*

Demonštráciu so zapojením hudobnej skupiny BTS som vytvorila podľa štúdie zaoberajúcej sa ilúziou plynulosti (fluencie)\*, ktorá sa môže vyskytovať, keď sa učíme nové zručnosti<sup>1</sup>. Účastníci tejto štúdie sledovali šesťsekundový videoklip Michaela Jacksona, ktorý robí kroky, akoby chodil po Mesiaci, keď zdanlivo kráča dozadu bez toho, aby nohy zdvihol zo zeme. Kroky nevyzerajú zložito a Jackson ich robí tak nenútene, akoby o nich vôbec nemusel rozmýšľať.

Niektorí účastníci si klip pozreli raz, iní až dvadsaťkrát. Potom mali ohodnotiť, nakoľko by dokázali pohyby zopakovať. Tí, ktorí si video pozreli dvadsaťkrát, mali významne vyššiu sebadôveru, že to dokážu, v porovnaní s účastníkmi, ktorí video videli len raz. Keďže si video pozreli viackrát, nadobudli presvedčenie, že poznajú naspamäť aj ten najmenší Jacksonov pohyb, a v mysli ho dokázali ľahko zopakovať. Keď však nastala chvíľa pravdy a poslucháčov požiadali, aby „mesačnú chôdzu“ skutočne predviedli, vo výkone oboch skupín nebol absolútne žiaden rozdiel. Ani dvadsaťkrát pozorovať Michaela Jacksona bez toho, aby ste si kroky nacvičili, z vás neurobí lepšieho „chodca po Mesiaci“, ako je ten, ktorý jeho výstup videl iba raz.

Ludia často prepadnú ilúzii, že tiež dokážu urobiť nejaký ťažký výkon, keď videli, ako ľahko sa to podarilo urobiť niekomu inému. Koľkokrát sme v hlave počuli Whitney Huston spievať „And A-I-A-I-O-A-I-A-I-A Will Always Love You“ a pomysleli si, že zaspievať tie vysoké tóny nemôže byť až také ťažké? Alebo sme sa pokúšali pripraviť nadýchané suflé

---

\* Plynulosť (fluencia) znamená schopnosť pohotovo, ľahko vytvoriť čo najviac psychických produktov určitého druhu (slov, myšlienok, obrázkov, symbolov a pod.) v stanovenom čase. (pozn. prekl.)

podľa videa, ktoré sme si pozreli na YouTube? Alebo sme začali s novou diétou potom, ako sme videli obrázky človeka pred a po diéte?

Keď vidíme konečné výsledky, ktoré vyzerajú dokonalo, majstrovsky, alebo len celkom normálne, napríklad nadýchané suflé alebo telo človeka v dobrej kondícii, chybne usúdime, že aj proces, ktorý viedol k tomu výsledku, musel byť plynulý, hladký a ľahký. Keď čítate knihu, ktorá je ľahko zrozumiteľná, možno máte pocit, že sa aj ľahko písala. Ak sa niekto nikdy nevenoval krasokorčuľovaniu, možno sa čuduje, prečo krasokorčuľiar padá pri pokuse o dvojité axel, keď toľko iných to dokáže celkom bez problémov. Ľahko sa zabúda na to, koľkokrát bola tá kniha opravovaná, alebo koľko tréningu si vyžiadali tie dvojité axely. Pripomeňme si slávny výrok Dolly Parton: „Vyzeráť takto lacno stojí veľa peňazí.“

Prednášky na TED sú ďalším skvelým príkladom toho, ako nás môže pomýliť plynulosť. Prednášky trvajú zvyčajne osemnásť minút, v písomnej forme teda zaberú asi šesť až osem strán. Keďže prednášajúci musia byť odborníci v danej oblasti, človek by si myslel, že hravo dokážu pripraviť takú krátku prednášku. Niektorí prednášajúci by to možno zvládli aj celkom bez prípravy. A napriek tomu sa v pokynoch pre TED uvádza, že prednášajúci by mali príprave venovať týždne ba až mesiace. Odborníci, ktorí sa zaoberajú školením prednášajúcich, majú ešte špecifickejšie usmernenie pre prednášky v štýle TED – najmenej hodinová príprava na každú minútu prednášky. Inými slovami, svoju prednášku by ste si mali zopakovať šesťdesiatkrát. A tých takmer dvadsať hodín sa týka len samotného prednesu – nepočítajú sa tam hodiny, dni a týždne, ktoré venujete tomu, čo zahrnúť do šiestich až ôsmich strán rukopisu. A čo je ešte dôležitejšie – čo vynechať.

Krátke prezentácie sa fakticky pripravujú ťažšie ako dlhé, pretože nemáte čas, aby ste si premysleli nasledujúcu vetu alebo odhadli spôsob, ako sa priblížiť poslucháčom. Raz som sa opýtala bývalého študenta, ktorý pracoval v prestížnej konzultačnej firme, či ho univerzita pripravila na jeho prácu. Povedal, že by si prial, keby sa bol naučil jednu vec – ako klienta presvedčiť za tri minúty. To je najťažší druh prezentácie, pretože záleží na každom slove – a pritom to vyzerá tak ľahko, ak sa to podarí.

### *Ilúzia vedomostí*

Ilúzia plynulosti sa neobmedzuje na zručnosti, ako sú tancovanie, spievanie alebo prednášanie. S ďalším typom sa môžeme stretnúť v oblasti vedomostí. Tomuto novému zisteniu pridáme na vierohodnosti, keď si povieme, ako sa k nemu dospelo.

Vezmime si napríklad izolačnú lepiacu pásku. Používame ju na opravu takmer všetkého: od zalepenia diery na teniskách až po rýchle zahnutie nohavíc. Dokonca sa zistilo, že pomocou „izolepy“ sa dajú odstrániť bradavice rovnako dobre, ba niekedy ešte lepšie, ako pomocou tekutého dusíka. Tomu sa dá ťažko uveriť, až kým nepočujete vysvetlenie: príčinou bradavíc sú vírusy, a tie sa dajú usmrtiť, ak ich zbavíte prísunu vzduchu a slnečného svetla. A to sa dá dosiahnuť tak, že na bradavicu nalepíte izolačnú pásku. Keď sa nám dostane toto vysvetlenie prebiehajúcich procesov, terapeutická účinnosť izolačnej lepiacej pásky už vyzerá oveľa uveriteľnejšie.

V niektorých mojich dávnejších štúdiách som sa venovala práve tomuto fenoménu: totiž, že ľudia sú ochotnejší prijať príčinu určitého javu, keď si dokážu predstaviť jeho základný mechanizmus.<sup>2</sup> Dokonca aj keby údaje o danom fenoméne ostali rovnaké, oveľa ochotnejšie si urobíme kauzálny záver, keď si vieme predstaviť plynulý proces, ktorým sa výsledok dosiahol. S tým by nebol žiaden problém, pokiaľ by bol základný mechanizmus správny. Ak však chybné predpokladáme, že rozumieme určitému plynulému procesu, s väčšou pravdepodobnosťou vyvodíme chybný kauzálny záver.

Dovoľte mi, aby som uviedla konkrétny príklad. Keď som sa zaoberala spomínaným výskumom, narazila som na knihu *The Cosmic Clocks: From Astrology to a Modern Science* (Kozmické hodiny: Od astrológie k modernej vede), ktorú v roku 1960 napísal samozvaný „neo-astrológ“ Michel Gauquelin. Kniha začína uvedením štatistík (niektoré sú síce dosť pochybné, ale v záujme príkladu predpokladajme, že sú správne). Gauquelin napríklad hovorí, že ľudia, ktorí sa narodili hneď po východe a kulminácii Marsu – nech už to znamená čokoľvek –, sa v dospelosti s väčšou pravdepodobnosťou stanú vynikajúcimi lekármi, vedcami alebo športovcami.

Na podporu svojich záverov uvádza stovky a niekedy tisícky údajov a používa prepracované štatistické metódy. Napriek tomu vzbudil pochybnosti. Dokonca aj jeho samotného prekvapili vlastné zistenia a hľadal pre ne vysvetlenie. Odmietol málo vedeckú hypotézu, že planéty nejakým spôsobom nadelia určitý talent deťom v momente ich narodenia. Namiesto toho ponúkol zdanlivo bezchybné vysvetlenie. Tvrdil, že naša osobnosť, vlastnosti a inteligencia sú nám do určitej miery vrodené, to znamená, že sú v nás prítomné už v čase, keď sme v maternici. Plod vysiela biochemické signály, keď je pripravený narodiť sa, čím vyvolá pôrod. Plody s určitými osobnostnými vlastnosťami signalizujú svoju pripravenosť na pôrod ako reakciu na jemné gravitačné sily ovplyvnené mimozemskými udalosťami. Pri takom prepracovanom vysvetlení môžu dokonca aj skeptici zmeniť svoj postoj z „v žiadnom prípade“ na „hm“.

Možno práve ilúzia vedomostí vysvetľuje, prečo sú niektoré konšpiračné teórie také vytrvalé. Teória, že Lee Harvey Oswald zavraždil Johna F. Kennedyho, pretože bol agentom CIA, sa môže zdať pritiahnutá za vlasy, ale keď sa pridá dodatočné vysvetlenie, že CIA bola znepokojená postojom prezidenta ku komunizmu, hneď to znie hodnovernejšie. Hovorí sa, že teória hnutia QAnon o tom, že prezident Trump tajne bojoval proti sekte satanistických pedofilov a kanibalov ukrytých v štátnych inštitúciách, pochádza od zdroja „Q“, ktorý mal vďaka bezpečnostnej previerke prístup k najtajnejším vládnym materiálom. Samozrejme, nič z toho nie je pravda, ale ilúzia vedomostí, ktorú Q vytvoril tým, že svoje vyhlásenia prešpikoval úradným žargónom, mnohých presvedčila o ich pravdivosti.

### *Ilúzia prameniaca z nepodstatných faktov*

Tretí typ efektu plynulosti je najzákernejší a najmenej racionálny. Zatiaľ som opísala účinky vnímanej plynulosti na situáciách, ktoré spolu bezprostredne súvisia. Zdanlivá plynulosť očakávaných úloh spôsobí, že podceníme ťažkosti spojené s ich uskutočnením. Opis základných mechanizmov podporujúcich určité tvrdenia zmení neprijateľné fakty na prijateľnejšie, aj keď sa „fakty“ vôbec nezmenia. Náš úsudok však môže byť



zdeformovaný aj zdanlivou plynulosťou (dokonalosťou) faktorov, ktoré sú úplne nepodstatné pre úsudok, ktorý si na ich základe vytvoríme.

Jedna štúdia napríklad skúmala, či názvy tovarov môžu ovplyvniť očakávanie ľudí týkajúce sa ich úspešnosti na trhu.<sup>3</sup> Áno, efekt plynulosti sa prejavuje aj pri názvoch. Výskumníci najprv vytvorili názvy s ľahkou výslovnosťou (Flinks, Tanley), kým výslovnosť ďalších bola trochu ťažšia (Ulymnuis, Queown). Aj keď účastníci výskumu nemali žiadne ďalšie informácie, usúdili, že hodnota akcií produktov s ľahšou výslovnosťou (to znamená s plynulejšími názvami) bude stúpať, kým hodnota akcií produktov s ťažšou výslovnosťou (čiže s menej plynulými názvami) bude klesať.

Vplyv názvov skúmali aj s reálnymi akciami (napríklad Southern Pacific Rail Corp proti Guangshen Railway Co.). Sledovali zmeny v cenách akcií na Newyorskej burze cenných papierov. Akcie firiem s ľahšie vysloviteľnými názvami mali vyššie výnosy než tie ťažšie vysloviteľné. Ak niekto investoval do desiatich akcií s najľahšie vysloviteľným názvom a do desiatich akcií s najťažšie vysloviteľným názvom, prvé v porovnaní s druhými zaznamenali zisk vyšší o 113, 119, 227 a 333 dolárov po obchodovaní za deň, týždeň, šesť mesiacov a rok.

Niektorí čitatelia by si mohli myslieť, že k tomu došlo jednoducho preto, lebo názvy spoločností s komplikovanejšími menami zneli pre ľudí obchodujúcich na amerických trhoch s cennými papiermi viac cudzo. V záverečnej štúdii sa preto výskumníci zamerali na výslovnosť trojpísmenových kódov cenných papierov určených na jednoznačnú identifikáciu spoločností obchodujúcich na burze. Niektoré sa dali vysloviť ako slová, napríklad KAR pre spoločnosť KAR Global, kým iné nie, napríklad HPQ pre Hewlett-Packard.

Prekvapujúce bolo, že spoločnosti, ktorých kódy sa dali vysloviť ako slová, dosahovali výrazne lepšie výsledky na Newyorskej burze cenných papierov a na Americkej burze cenných papierov ako tie, ktorých kódy sa nedali vysloviť ako slová. Relatívna plynulosť názvov kódov akcií nemala absolútne nič spoločné s kvalitou spoločnosti – je úplne náhodná. Investori si však napriek tomu viac cenili spoločnosti s kódmi vysloviteľnými ako slová, než spoločnosti s nevysloviteľnými kódmi.

Pre tých, čo nesledujú trhy s cennými papiermi, mám príklad o neodôvodnenom efekte plynulosti vytvorený vyhľadávaním na internete.

Dnes si môžete vygoogliť všetko. Negatívnou stránkou ľahkého prístupu k odborným informáciám je však to, že sa tak vytvára prílišná sebadôvera. Ľudia si myslia, že vedia viac, než je v skutočnosti pravda,<sup>4</sup> a to dokonca aj o veciach, ktoré si na Googli nevyhľadali.

Účastníci štúdie mali odpovedať na otázky typu: „Prečo bývajú prestopné roky?“ a „Prečo má Mesiac fázy?“ Polovica respondentov dostala pokyn, aby si odpovede vyhľadali na internete, kým druhá polovica to nemala dovolené. V druhej časti štúdie dostali účastníci ďalšiu sadu otázok, napríklad: „Čo vyvolalo občiansku vojnu?“ a „Prečo sú v ementále diery?“ Tieto otázky nijako nesúviseli s otázkami v prvej časti štúdie, takže účastníci, ktorí používali internet, nemali žiadnu výhodu pred druhou skupinou. Predpokladali by ste, že účastníci v oboch skupinách budú rovnako istí alebo neistí v tom, nakoľko dobre dokážu odpovedať na nové otázky. Ale tí, ktorí použili internet, hodnotili svoje vedomosti vyššie než tí, ktorí v prvej časti štúdie museli odpovedať bez pomoci internetu. To, že mali prístup k nesúvisiacim informáciám, stačilo na zvýšenie ich intelektuálnej sebadôvery.

## PRISPÔSOBIVOSŤ EFEKTU PLYNULOSTI

Obetou efektu plynulosti sa občas stanem dokonca aj ja... napriek tomu, že mu rozumiem. Raz som na YouTube sledovala štyridsaťminútové video o tom, ako česať dlhosrsté psy. Potom som strávila ďalších štyridsať minút márnymi pokusmi učesať môjho krásneho havanského psíka, aby som nakoniec dospela k zásadnému nesúhlasu s tvrdením klubu chovateľov psov, že „havanské psíky vyzerajú vždy roztomilo, bez ohľadu na to, ako ich učesáte“.

Milujem aj záhradkárske katalógy. Vždy, keď vidím obrázky dokonale upravených záhrad, najmä zeleninových, nakúpim toľko semien, že by to stačilo na pol hektára pôdy, ktorú nemám. Na ich naklíčenie používam špeciálne osvetlenie. Napriek toľkým peniazom a času, čo tomu venujem, málokedy sa mám čím pochváliť. Moju vlnajšiu úrodu tvorili štyri papriky a trikrát som si mohla urobiť kelový šalát. Pritom v katalógoch to vyzerá tak jednoducho!

Viac ako tridsať rokov učím o kognitívnych skresleniach a robím výskum v tejto oblasti, no aj tak sa dám oklamať videom o úplne ľahkej úprave psíka a nablýskanými fotografiami kvitnúcich záhrad. Neučíme sa o kognitívnych skresleniach práve preto, aby sme ich dokázali rozpoznať a vyhlí sa im? Keď som skutočne taký expert, prečo nie som voči nim imúnna?

Odpoveďou je, že kognitívnym skresleniam môžeme podľahnúť dokonca aj vtedy, keď sme sa o nich učili, pretože väčšina z nich (alebo možno všetky) sú vedľajším produktom vysoko výkonného adaptačného mechanizmu, ktorý sa vyvíjal tisícky rokov, aby nám ako druhu uľahčil prežitie. Nedajú sa iba tak vypnúť.

Effekt plynulosti pramení z jednoduchého, priamočiareho pravidla, ktoré sa uplatňuje v tom, čo kognitívni psychológovia nazývajú „metakogníciou“, čiže „poznáním poznania“. To znamená, že viete, že niečo viete – viete, že viete plávať, viete, čo sú fixné úroky na hypotéke. Metakognícia je veľmi dôležitou zložkou kognície. Ak neviete plávať, viete, že nemôžete skočiť do hlbokoj časti bazénu, aj keď sa v horúci deň potrebujete rýchlo ochladiť. Ak vám pojem „fixné úroky“ na hypotéke nič nehovorí, potom viete, že musíte zistiť, čo to je, kým podpíšete hypotéku. Metakognícia usmerňuje naše konanie: keď poznáme, čo vieme, budeme vedieť, čomu sa máme vyhnúť, čo by sme si mali zistiť, kam skočiť či nescočiť... Bez nej by sme nemohli žiť.

Jedným z najužitočnejších znakov metakognície je pocit, že niečo poznáme, pocit spoľahlivosti alebo plynulosti. Poznáme veci, ktoré vieme a ktoré dokážeme urobiť. Ak sa vás opýtam, či poznáte pána Johna Robertsona, môžete odpovedať áno, nie alebo možno podľa toho, nakoľko vám to meno znie povedome. Ak sa ocitnete v požičovni áut v cudzej krajine, kde majú len autá s ručnou prevodovkou, môžete posúdiť, či ešte dokážete jazdiť v takom aute podľa toho, či vám je povedomé, keď ľavou nohou stlačíte spojku a súčasne pravou rukou prehodíte rýchlosť radiacou pákou.

Ale pocit povedomia je len heuristický\*, rýchly, často nepresný odhad správnej odpovede bez vynaloženia väčšieho úsilia (povedzme na

---

\* Heuristika znamená skusmé riešenie problémov, pre ktoré nepoznáme algoritmus alebo presnejšiu metódu. (pozn. prekl.)