

EDÍCIA CIVILIZÁCIA

VLADIMÍRA ČAVOJOVÁ, JAKUB ŠROL

PREČO SI NEROZUMIEME

Nepodložené
presvedčenia očami
psychológie

Zistili sme, že ľudia veriaci rôznym druhom nepodložených presvedčení nevidia homogénnu skupinu a nemusia nevyhnutne patriť medzi vyznáčov ultrakonzervatívnych hodnôt. Na jednej strane sme identifikovali typ, ktorý sa dá pracovne nazvať „kontaminovaný fundamentalista“, druhý typ ľudí veriacich konšpiračným teóriám by sa dal nazvať „kontaminovaný ezoterik“.

premedia

PSYCHOLÓGIA

VLADIMÍRA ČAVOJOVÁ, JAKUB ŠROL
PREČO SI NEROZUMIEME

premedia

Recenzenti:

doc. Ing. Mgr. Jozef Bavoľár, PhD., Univerzita Pavla Jozefa Šafárika
v Košiciach

Mgr. Barbara Lášticová, PhD., Ústav výskumu sociálnej komunikácie SAV, v. v. i.

Vladimíra Čavojová, Jakub Šrol: Prečo si nerozumieme

Prvé vydanie

Copyright © Vladimíra Čavojová (7 AH), Jakub Šrol (7 AH), 2025

Slovenské vydanie © Vydavateľstvo Premedia, 2025

Všetky práva vyhradené

ISBN 978-80-8242-370-2

PRED SLOV:

Racionalitou k väčšej empatii

„Môj kamarát verí, že očkovanie zabíja. Čo mu mám na to povedať?“ „Mama si myslí, že LGBTI+ ľudia chcú ovládnuť Slovensko a rozvrátiť tradičnú rodinu. Ako mám na takú hlúposť reagovať?“ „Môj brat je stále hlbšie a hlbšie ponorený v konšpiračných teóriách. Vzdávať sa mi. Ako sa mám k nemu priblížiť?“

Takéto a podobné otázky patria k tým najčastejším, ktoré dostávame na diskusiách či kurzoch s kolegami, ktorí sa venujú kritickému mysleniu. Podobné nám kladú aj novinári v rozhovoroch pre médiá. Ako nestratiť svojich blízkych, keď oni sami stratili kompas v súčasnom oceáne rôznorodých informácií?

Som si istý, že aj vy máte vo svojom okolí niekoho, kto podľahol dezinformáciám a hoaxom. A možno si kladiete podobné otázky.

Dezinformačné kampane sú totiž zbrane s dvojitém účinkom. V prvom rade spôsobia zmätok v hlavách ľudí, ktorí im uveria. Zároveň ale ničia vzťahy, trhajú rodinné a kamarátske putá. A to je prinajmenšom rovnako dôležité.

Moja odpoveď na otázky v prvom odseku je zvyčajne veľmi opatrná. Vždy však zopakujem jedno: Ak chcem niekomu poradiť či pomôcť, je potrebné mu najskôr porozumieť. Rozhovor, ktorý sa nezačne pozorným počúvaním, nemá veľkú cenu. Riešenie problému, ktoré sa nezačína jeho fundovanou analýzou, bude pravdepodobne povrchné či priamo chybné.

Kniha, ktorú držíte v rukách, je preto nesmierne hodnotná. Jej autori Vladimíra Čavojová a Jakub Šrol dlhodobo vedecky skúmajú dôvody, prečo sú ľudia ochotní veriť aj tvrdeniam, ktoré sa nedajú nijako racionálne podložiť.

Preložené do ľudskej reči: skúma, prečo váš strýko alebo vaša šéfka verí bludom takým veľkým, že vám z toho ostáva rozum stáť. Ak tomu chcete hlbšie porozumieť, kúpili ste si správnu knihu.

*

Jej názov *Prečo si nerozumieme* má dva významy. Ten prvý odkazuje na medziľudskú rovinu. Prečo tak často nedokážeme s iným ľuďmi nájsť spoločnú reč? Prečo sa tak rýchlo pohádame pri nedeľnom obede, na zasadnutí mestského zastupiteľstva, na internete?

Dovoľte mi otvorenosť. Občas je to aj preto, lebo svojich názorových oponentov už vopred súdime a nálepkujeme. Vnímame ich ako skazených, hlúpych či zlých. Domnievame sa, že ich momentálne názory sú výsledkom ich vrodenej, hlboko zakorenenej (a negatívnej) povahy. Vladimíra Čavojová a Jakub Šrol tento mýtus úspešne rúcajú. Píšu:

„Hoci mnohých bezpochyby fascinuje predstava, že ľudia, ktorí veria často bizarným konšpiračným teóriám a pseudovede – ako je napríklad téza o plochej Zemi –, musia mať nejaké patologické osobnostné črty, ktoré ich odlišujú od nás ostatných „normálnych“ a racionálnych, snaha nájsť tieto črty je skôr prejavom základnej atribučnej chyby (Ross et al., 1977). Základná atribučná chyba je bežný spôsob, akým si vysvetľujeme správanie iných ľudí, pričom máme tendenciu pripisovať ich správanie ich osobnostným vlastnostiam a nie okolnostiam, v ktorých sa nachádzajú.“

Každý z nás si tvorí názory na základe mnohých faktorov. Formujú nás ľudia, s ktorými sa stýkame, naše náboženské vyznanie, socioekonomická situácia, psychická pohoda, ako aj naše politické presvedčenie.

Viac a podrobnejšie sa o tom dočítate práve na stránkach tejto knihy.

*

Titul *Prečo si nerozumieme* sa ale dá čítať aj ináč, introspektívne. Ako otázka: Prečo nerozumieme sami sebe?

Spomínam si na jeden zážitok spred štvrtstoročia, keď som – ešte ako tínedžer – navštívil koncert vážnej hudby. Nemám hudobný sluch, tak som sa značne nudil. A premýšľal o všetkom možnom.

Presne si pamätám, ako mi v jednom okamihu napadla šokujúca myšlienka: „Ved' ja si vôbec nerozumiem! Moja myseľ, moje telo – vôbec neviem, ako fungujú. Sú súčasťou prírody, ako oblaky či stromy, a nie sú mojimi služobníkmi. Neviem, odkiaľ sa berú moje emócie a myšlienky. Som sám sebe cudzincom.“

Zo sály som odchádzal úplne zmätený.

Predpokladám, že podobný moment zažil každý z nás. To šokujúce uvedomenie, že naše rozhodnutia, túžby a sny ovplyvňujú sily, ktorým intuitívne nerozumieme. A musíme použiť iné metódy, ako im porozumieť lepšie. Napríklad vedecký výskum.

Túto knihu je teda možné čítať aj ako okno do vlastnej mysle. Nie je len analýzou toho, ako sa „tí druhí“, teda hoaxeri či konšpirátori, mýlia. Je aj návodom na to, ako lepšie pochopiť, na základe čoho si my sami tvoríme názory a presvedčenia. Niektoré z nich racionálne, iné menej.

*

Vladimíre Čavojovej a Jakubovi Šrolovi sa touto publikáciou (ako aj tými predošlými) podarilo vnieť do slovenskej verejnej debaty to, čo v nej chýba hádam najviac: nadhľad, intelektuálnu poctivosť i empatiu voči ľuďom, ktorí vnímajú veci inak než my sami.

Verím, že sa dostane k čo najširšiemu okruhu čitateľiek a čitateľov. A ak sa vďaka nej podarí zasypať aspoň niekoľko priepastí medzi kolegami, súrodencami či susedmi, nevznikla nadarmo.

Ján Markoš

Apríl 2025

Úvod alebo O čom bude táto kniha?

„Najnaliehavejšie problémy dnešného sveta sú problémy, ktoré sme si spôsobili sami ... Sú to ľudské problémy, ktorých riešenia si budú vyžadovať, aby sme zmenili svoje správanie a naše spoločenské inštitúcie.“ George Miller (1969)

Ak ste siahli po tejto knihe, je možné, že ste čítali niektorú z našich predchádzajúcich kníh, ako boli *Prečo ľudia veria nezmyslom* a *Prečo ľudia potrebujú krízy*. Čo nové sa dá o téme nepodložených presvedčení v dobe polykríz napísať? Na rozdiel od našich predchádzajúcich kníh je táto určená skôr pre odbornú verejnosť, študentov spoločenských vied, či ľuďom z hocijakej oblasti, ktorí sa chcú dozvedieť viac o tom, ako funguje ľudská myseľ a ktoré faktory prispievajú k urputnosti nepodložených presvedčení, a zároveň sa neboja ponoriť hlbšie do psychologického skúmania. V našich predchádzajúcich knihách sme sa snažili predstaviť výsledky našej práce čo najširšiemu publiku a podať ich čo najjednoduchším spôsobom a veríme, že sa nám to podarilo, o čom svedčí aj nárast záujmu o oblasť skúmania nepodložených presvedčení u začínajúcich vedcov či študentov psychológie. Pri mnohých rozhovoroch sme si však uvedomili, že nám chýba kniha, ktorá by prezentovala naše výskumné zistenia ucelene a v rámci psychologických teórií, z ktorých sme vychádzali. Kým teórie a metateórie sú pre bežného čitateľa často nedostatočne pútavé, pre záujemcu o hlbšie skúmanie problematiky je ich pochopenie nevyhnutné. Aj to nás viedlo k tomu, že sme sa rozhodli napísať túto knihu, v ktorej sa síce budeme snažiť zachovať čo najprístupnejší jazyk, no zároveň

sa pokúsime čitateľom a čitateľkám ponúknuť detailnejší pohľad na proces vedeckého bádania od jeho začiatku pri zrode myšlienky na novú výskumnú štúdiu, po jeho koniec spočívajúci v interpretácii zistení a ich syntéze s existujúcimi poznatkami v danej oblasti. Čo teda čitateľa čaká na nasledujúcich stránkach a ako sa to celé začalo?

Niekde na počiatku nášho výskumu stála otázka: „Čo je to racionalita?“ a počas hľadania odpovede na ňu sme zistili, že odpoveď sa nebude týkať len čisto kognitívnych faktorov – ako je schopnosť analyticky myslieť, vyhodnocovať dôkazy či dostatočná poznatková báza o určitom predmete. Racionalita sa netýka len toho, či je naše poznanie v súlade s realitou a dôkazmi a či sme svoje presvedčenia získali normatívne správnymi postupmi (ako je zvažovanie dôkazov pre a proti) – čo sa odborne nazýva *epistemická racionalita* –, ale aj toho, či nám naše správanie a presvedčenia pomáhajú naplniť ciele, ktoré v živote máme – čo sa odborne nazýva *inštrumentálna racionalita*. Preto sme sa aj my časom posúvali od snahy pochopiť, prečo ľudia majú často iracionálne (alebo presnejšie epistemicky nepodložené) presvedčenia o tom, aké potreby im ich presvedčenia sýtia a k akým dôsledkom vedú, až po snahu ich redukovat'.

Počas tejto cesty sme sa stretli s mnohými frustráciami. Je to ako skúmať neznámy terén s malou baterkou, aby ste zistovali, že priestor, ktorý skúmate, je oveľa väčší a s mnohými zákutiami – ako keď sa snažíte nájsť cestu von z jaskyne. Ako Ariadnina niť sa však našim snažením tiahne snaha pochopiť, prečo máme napriek presvedčivým dôkazom často presvedčenia, ktoré odporujú vedeckému poznaniu či odborným názorom – a prečo je také ťažké sa ich vzdať. Táto téma sa stala v priebehu posledných desiatich rokov, počas ktorých sa jej venujeme, ešte pálčivejšou. V roku 2014, keď sme sa do témy epistemicky nepodložených presvedčení púšťali, sme sa mohli so známymi najviac pochytiť na ich neústupčivej viere v astrológiu ako dostatočne spoľahlivého spôsobu poznania partnerskej kompatibility či predpovedania budúcnosti. Neskôr migračná kríza a s ňou spojená dezinformačná kampaň postupne dostala do mainstreamu rôzne konšpiračné teórie (aj staršieho dáta) a znormalizovala spochybňovanie dôležitosti dôkazov pre tvrdenia do takej miery, že spoločnosť je v súčasnosti do veľkej miery rozdelená aj podľa toho, nakoľko tejto systematickej dezinformačnej kampani podľahla. Krízy spojené

s pandémieu covid-19 a vojnou na Ukrajine v poslednej dobe už zapôsobili iba ako ďalšie prilievanie oleja do ohňa. Ľudia na jednom konci názorového spektra nevedia pochopiť, prečo ľudia na druhom konci veria všetkým tým dezinformáciám, kým tí ľudia na druhom konci zasa nechápu, ako je možné, že to tí prví nevidia rovnako jasne ako oni. Toto nepochopenie vedie k čoraz väčšej frustrácii a polarizácii – navzájom si nadávame do dezolátov, slniečkárov, rusofilov, katolibancov, liberálnych fašistov a múdrosráčov. Táto kniha je pokusom o objasnenie, prečo si navzájom nerozumieme v tom, ako si vysvetľujeme fungovanie spoločnosti a sveta okolo nás. Hovorí o faktoroch, ktoré prispievajú k tomuto rozdeleniu, neustále zvyrazňovanému aj rôznymi dezinformáciami a konšpiračnými teóriami. Zároveň v nej pozorný čitateľ a čitateľka nájde aj nádejný pohľad na to, ako toto rozdelenie prekonať. V priebehu rokov nášho výskumu sme odhalili mnohé psychologické premenné, ktoré prispievajú k dôvere k nepodloženým teóriám, no zároveň sme často narazili aj na opačný vzorec výsledkov – že ľudia, ktorí veria rôznym nepodloženým presvedčeniam, sa často od ľudí, ktorí im neveria, líšia prekvapivo málo. Veríme, že správne porozumenie tomu, čo nás spája a rozdeľuje, je prvým krokom k snahe zmierňovať spoločenskú polarizáciu, po ktorej v dnešnej dobe mnohí túžia.

Jednu z týchto ciest ponúka skúmanie možností intervencie s cieľom znižovať epistemicky nepodložené presvedčenia, ktoré zároveň odkrylo ďalšiu rozsiahlu a pomerne neprebádanú časť nášho výskumného terénu. Už vieme, že poskytovať ľuďom len korektívne informácie nestačí a viedlo nás to aj k prehodnoteniu toho, čo všetko treba brať do úvahy pri pochopení procesov, prečo sú ľudia motivovaní zotrvať vo svojich presvedčeniach. Táto kniha je teda aj pokusom nielen zhrnúť výsledky nášho výskumu k téme racionality a nepodložených presvedčení za posledných desať rokov, ale aj poodhaliť proces, akým vedecké uvažovanie funguje. Každé zistenie – či už prináša potvrdzujúce dôkazy alebo nie – otvára nové otázky a ukazuje, čo všetko ešte o ľudskom myslení nevieme.

Kapitoly v tejto knihe sme sa snažili usporiadať chronologicky, takže do veľkej miery mapujú aj vývin nášho uvažovania o téme a tiež posun od skúmania skrytých kognitívnych procesov k zjavnejším dôsledkom nepodložených presvedčení v medzilľudskom kontakte.

Preto ak chceme zodpovedať otázku v názve knihy – prečo si ľudia nerozumejú – potrebujeme predstaviť aj to, ako fungovanie ľudskej mysle chápe súčasná psychológia.

V prvej kapitole poodhalíme nielen to, ako sa začínalo naše skúmanie ľudskej racionality, ale hlavne vysvetlíme základnú metateóriu (široký vysvetľujúci rámec, ktorý sám zahŕňa viaceré teórie týkajúce sa jeho konkrétnejších aspektov) v kognitívnej psychológii, ktorou sú teórie duálnych procesov. Napriek hrozivo znejúcemu pomenovaniu si na každodenných príkladoch ukážeme, ako rôzne teórie duálnych procesov vysvetľujú našu tendenciu k lenivému mysleniu. Táto úvodná kapitola je dôležitá na pochopenie teoretických východísk, z ktorých sme pri našom výskume nepodložených presvedčení vychádzali a stále na nich do istej miery stavíme. Je ale dôležité dodať, že ak čítanie o teoretických východiskách nášho výskumu nie je pre vás, kniha sa dá pokojne čítať aj tak, že prvú kapitolu jednoducho preskočíte, prípadne sa k nej môžete vrátiť neskôr.

V druhej kapitole sa dostávame k tomu, čo máme na mysli pod (epistemicky) nepodloženými presvedčeniami – ktoré občas ľudovo nazývame nezmysly. Aké druhy nepodložených presvedčení poznáme? Ako sa od seba líšia a akým spôsobom ich môžeme skúmať? Tieto a mnohé ďalšie základné otázky výskumu nepodložených presvedčení zodpovieme v rámci našej druhej kapitoly. Táto kapitola zároveň predstavuje úvod do terminológie a metód, ktoré najčastejšie používame v rámci vedeckého skúmania problematiky nepodložených presvedčení v psychológii.

V tretej kapitole sa budeme zaoberať tým, čo ľudí podľa otázok, ktoré dostávame, zaujíma najviac: Súvisí viera v rôzne nezmysly s nižšou inteligenciou? Sú ľudia, ktorí sú dôverčivejší voči šarlatánom a dezinformáciám, nejakým spôsobom kognitívne znevýhodnení? Ukážeme si, prečo je odpoveď na túto otázku o čosi zložitejšia a prečo vzťahy s inteligenciou sú slabšie ako napríklad s analytickým myslením a tiež, že výsledky často závisia aj od toho, ako a čo meriate. Predstavíme si tiež ďalšiu metateóriu týkajúcu sa nepodložených presvedčení – kým v prvých výskumoch sme sa zameriavali najmä na epistemické motívy toho, prečo ľudia veria nepodloženým presvedčeniam, nemenej dôležité sú existenciálne a sociálne motívy, ktoré môžu v ľuďoch tieto presvedčenia vzbudzovať.

V štvrtej kapitole opíšeme, ako smer nášho skúmania ovplyvnila pandémia covid-19 a teória existenciálnej hrozby – tým sa zároveň presunieme k preskúmaniu toho, akú rolu pri prijímaní nepodložených presvedčení zohrávajú emócie, ako je úzkosť, bezmocnosť a pocit straty kontroly.

Sociálnym motívom sa budeme podrobnejšie venovať v piatej kapitole. Chronologicky sa výskumne posúvame k výskumu konšpiračných teórií a dezinformácií o vojne na Ukrajine, kde nám ďalšia teória – teória sociálnej identity – pomôže lepšie pochopiť, akým veľkým dielom do tejto skladačky prispievajú práve ideologické a sociálne faktory.

V ďalších dvoch kapitolách zhrnieme jednak zistenia o dôsledkoch rozšírenia dezinformácií v spoločnosti, ale rozoberieme aj spôsoby, akými je možné nepodložené presvedčenia redukovať. Zhrnieme pri tom, čo sme sa za posledných desať rokov výskumu naučili a načrtujeme si, prečo sa úspešné intervencie nemôžu zameriavať len na kognitívnu stránku človeka, ale musia brať do úvahy aj jeho hodnoty a ďalšie motívy.

V predposlednej minikapitole potom vysvetlíme, prečo sa v našich výskumoch takmer vôbec nezaoberáme témou osobnosti a osobnostných črt vo vzťahu k dôvere k nepodloženým presvedčeniam. V stručnosti zodpovieme otázky o tom, či majú ľudia veriaci a šíriaci nezmysly patologickú osobnosť, alebo či existujú nejaké osobnostné črty, ktoré by nám pomohli pochopiť, prečo niektorí ľudia dezinformáciám podliehajú ľahšie ako iní.

Knihu ukončíme pohľadom do budúcnosti psychologického výskumu nepodložených presvedčení a čitateľom umožníme nazrieť do našich predstáv a plánov o tom, ako sa tento výskum na Slovensku a v zahraničí bude v najbližších rokoch vyvíjať.

Výsledky prezentované v tejto knihe mapujú takmer dekádu skúmania nepodložených presvedčení a za ten čas sme mali šťastie nielen na skvelých kolegov a kolegyné – ktorí vo veľkej miere figurujú aj ako spoluautori a spoluautorky na štúdiách, ktoré budeme prezentovať. Pre náš výskum sme dostali podporu z niekoľkých zdrojov, bez ktorých by ho nebolo možné realizovať. Išlo najmä o Vedeckú grantovú agentúru MŠVVaM SR a SAV (VEGA) (VEGA 2/0053/21, VEGA 2/0085/17, VEGA 2/0064/13) a Agentúru na podporu výsku-

mu a vývoja (APVV-20-0335, APVV-20-0387, APVV-16-0153, APVV-0361-12). Finančná podpora je bezpochyby pre výskum dôležitá, no ešte dôležitejšie je prostredie, ktoré praje vzniku nových nápadov a intelektuálnej stimulácii. Takéto prostredie sme našli v Ústave experimentálnej psychológie, ktorý je od roku 2015 súčasťou Centra spoločenských a psychologických vied SAV. Preto chceme poďakovať Petrovi Halamovi (a predtým Viere Bačovej) za vytváranie takéhoto prostredia a našim kolegom: Eve Ballovej Mikuškovej, Lene Adamus, Petrovi Teličákovi, Matejovi Lorkovi, Viktórii Sunyík, ako aj bývalým kolegom: Marekovi Jurkovičovi, Radovi Mervovi, Romanovi Buričovi za spoluprácu, ktorá je nielen inšpirujúca, ale hlavne radostná.

Tiež chceme poďakovať Jozefovi Bavoľárovi a Barbare Lášticovej za cenné a konštruktívne pripomienky k prvému rukopisu tejto knihy. Aj vďaka ich poznámkam sme sa mohli na naše zistenia pozrieť s väčším odstupom a zasadiť ich do širšieho rámca. Ďakujeme tiež Kláre Velmovskej za odbornú konzultáciu fyzikálnych otázok v druhej kapitole. Nášmu vydavateľovi Jánovi Gregorovi za ochotu vydať nám tretiu knihu. Jankovi Kurincovi za ilustrácie, ktoré dúfame, že spestria odborný text a zvýšia čitateľský zážitok. A v neposlednom rade našim rodinným a kamarátskym členským skupinám, ktoré naplňajú naše epistemické, existenciálne aj sociálne potreby.

Túto knihu venujeme všetkým svojim súčasným aj budúcim študentom.

Autori

KAPITOLA 1:

Čo je to racionalita, prečo je analytické myslenie dôležité a čo máte stále s tými teóriami duálnych procesov?

Debata, či je človek racionálny alebo neracionálny, je stará ako ľudstvo samo. Zástancovia oboch pohľadov majú k dispozícii množstvo argumentov a dôkazov. Na jednej strane nás rozum dostal na Mesiac, dokážeme liečiť choroby, na ktoré sa len pred pár desiatkami rokov umieralo, vynášli sme umývačku riadu a automatickú práčku, ktoré nám šetria čas, a internet, kde ho môžeme potom míňať. Na druhej strane sa napriek týmto neodškriepiteľným pokrokom ľudského rozumu pri pohľade dookola zdá, že ľudská hlúposť s technickými vymoženosťami skôr narastá: v celonárodnom reprezentatívnom prieskume z roku 2021 až 10 % Američanov verilo tvrdeniam, že Zem je plochá, NASA predstierala pristátie na Mesiaci alebo že vo vakcínach proti covid-19 sú mikročipy na sledovanie ľudí*. Začiatkom roku 2024 zasa generálny tajomník Ministerstva kultúry SR spochybnil guľatosť Zeme v televíznom vysielaní slovami: „Je podložené, že Zem je guľatá? Boli ste vo vesmíre? Vy ste neboli, ja tiež nie, neviem.“ (Išlo o odpoveď na otázku, či by mali dostať vo verejnoprávnom médiu priestor aj ľudia, ktorí tvrdia, že Zem je plochá.) V prieskume agentúry MNForce z leta 2024 až 20 % Slovákov uviedlo, že skôr a/alebo úplne nesúhlasí s tvrdením, že Zem je guľatá, a len 36% je o guľatosti

.....
*<https://carsey.unh.edu/publication/conspiracy-vs-science-survey-us-public-beliefs>

Zeme presvedčených (v porovnaní s 3 % Čechov, ktorí skôr a/alebo úplne súhlasili s plochostou Zeme).*

To, že sa nájdú ľudia, ktorí veria nezmyslom, nie je ale to najhoršie a dá sa ešte vcelku ľahko pochopiť. Asi každý z nás si dokáže vo svojom živote spomenúť na situáciu, kedy z nepozornosti, prílišnej dôveryčivosti alebo pod váhou ťažkej životnej situácie uveril niečomu, čo sa neskôr ukázalo ako úplná hlúposť. Navyše, evolúcia a genetika nás obdarila rozmanitosťou v osobnostných črtách, ako aj kognitívnych dispozíciách – nie všetci máme šancu získať Nobelovu cenu za fyziku či vyhrať maratón a niektorým ľuďom genetická lotéria namiešala horšie karty. Avšak v dnešnom globalizovanom a vzájomne poprepájanom svete majú individuálne voľby jednotlivcov oveľa väčší dopad na oveľa viac ľudí. Preto aj pochybné rozhodnutia pár ľudí môžu mať závažnejšie dôsledky na celú spoločnosť: stačí pár percent ľudí, ktorí pre dezinformácie nedajú zaočkovat' deti proti osýpkam, a kolektívna imunita klesne. A to sa už mimochodom stalo – v roku 2023 Úrad verejného zdravotníctva SR vydal vyhlásenie, že celoslovenská zaočkovanosť detí narodených v roku 2020 v základnom očkovaní proti osýpkam, mumpsu a ružienke (MMR) klesla pod hranicu 95 %, pričom naposledy k takejto situácii došlo v roku 2017.** Znamená to, že zaočkovanosť v ročníku 2020 už nedosahuje dostatočnú úroveň zabezpečenia kolektívnej imunity a hrozí tak opätovné vypuknutie lokálnych ohnísk nákazy či epidémií, ako sa naposledy stalo v roku 2019, kedy sa vyskytlo 318 prípadov v rámci epidémie osýpok na východe Slovenska.

Iným významným príkladom, kedy dezinformácie či nepodložené presvedčenia jednotlivcov ovplyvňujú celú spoločnosť, je klimatická kríza. Globálne to bolo vidieť, keď v roku 2001 Bushova administratíva oznámila, že sa USA stiahnu z Kjótskeho protokolu, ktorý mal za cieľ znížiť emisie skleníkových plynov. V tomto období sa intenzívne šírili dezinformácie o klimatickej zmene, ktoré spochybňovali vedecký

* <https://zive.aktuality.sk/clanok/AKbponY/zarazajuce-percento-slovakov-ve-ri-v-plochost-zeme-skoncili-sme-priepastne-horsie-ako-cesi/>

** https://www.uvzsr.sk/web/uvz/tla%C4%8Dov%C3%A9-spr%C3%A1vy/-/asset_publisher/xeme/content/zakladne-ockovanie-proti-osypkam-kleslo-pod-hranicu-kolektivnej-imunity

konsenzus o jej existencii a o tom, že je spôsobená ľudskou činnosťou. Tieto dezinformácie, často podporované lobistickými skupinami s väzbami na fosílna palivá, ovplyvňovali verejnú mienku aj politických lídrov. Medzi šírené mýty patrili tvrdenia, že globálne otepľovanie je prirodzeným javom alebo že jeho dopady sú prehnané. Rozhodnutie Bushovej administratívy nezúčastniť sa na Kjótskom protokole na základe ekonomických obáv a pochybností o vedeckých dôkazoch, malo dlhodobé dôsledky, pretože USA sú jedným z najväčších producentov skleníkových plynov na svete.

Podobne na Slovensku máme príklad ako dezinformácie ovplyvnili politické rozhodnutia po víchrici, ktorá sa v roku 2004 prehnala Tatrami a spôsobila obrovské škody na lesných porastoch. Zničených bolo približne 12 000 hektárov lesov. Táto udalosť vyvolala rozsiahlu diskusiu o tom, ako najlepšie spravovať a obnovovať lesy v tejto oblasti. Niektorí aktéri tvrdili, že masívna ťažba dreva je nevyhnutná na obnovu lesov a ochranu pred lykožrútom, pričom bagatelizovali ekologické a dlhodobé dôsledky takejto politiky. Zároveň sa šíрили názory, ktoré spochybňovali význam ochrany prírody a prírodného rozkladu stromov v prospech rýchleho odstraňovania kalamitného dreva. Mnoho environmentálnych expertov a organizácií varovalo, že rozsiahla ťažba môže poškodiť ekosystémy a zhoršiť klimatickú situáciu v oblasti. Napriek tomu sa dezinformácie o nevyhnutnosti ťažby dostali do popredia a ovplyvnili verejnú mienku a politické rozhodnutia. Tieto dezinformácie viedli k tomu, že sa na viacerých miestach v Tatrách pristúpilo k masívnej ťažbe dreva, často aj v chránených územiach, čo malo negatívne ekologické dôsledky. Táto politika nielenže zmenila krajinný ráz, ale tiež ovplyvnila biodiverzitu a stabilitu lesných ekosystémov.

Po ďalšie príklady, ako dezinformácie a cielene šírené konšpiračné teórie ovplyvňujú spoločenské dianie na Slovensku, nemusíme chodiť ani ďaleko do minulosti. Dezinformačná kampaň o vojne na Ukrajine pomohla vyhrať strane Smer v parlamentných voľbách v septembri 2023*, a tiež uľahčila víťazstvo prezidentského kandidáta strany Hlas

* <https://warsawinstitute.org/russian-disinformation-vs-parliamentary-elections-in-slovakia/>; <https://www.euronews.com/2023/09/29/pro-russia-disinformation-floods-slovakia-ahead-of-crucial-parliamentary-elections>

v apríli 2024*. Po voľbách 2023 sa splnomocnencom vlády pre prešetrenie pandémie stal Peter Kotlár, známy spochybňovaním pandémie covid-19, ktorý odmietol pandemickú dohodu a aktualizáciu medzinárodných zdravotníckych predpisov na stretnutí WHO v Ženeve, na ktorej sa dohodlo vyše 190 štátov sveta**.

Vo väčšine z týchto príkladov nemusíme mať žiadne pochybnosti o tom, že pôvodní šíritelia vyššie uvedených dezinformácií neboli naivní chudáčikovia, ktorí naleteli nepravdivým informáciám a ďalej ich šíрили bez zlého úmyslu, ale že mali jasný cieľ, pre ktorý sa rozhodli tieto nepravdivé tvrdenia propagovať. Vždy sa im však podarilo presvedčiť nejakú kritickú masu ľudí, ktorých úmysly pravdepodobne neboli zlé, no vďaka podpore ktorých politické či spoločenské kroky daných aktérov dokázali negatívne ovplyvniť širšiu spoločnosť. Preto je nevyhnutné pochopiť, ako vznikajú zlyhania v ľudskom myslení, ktoré vedú k tomu, že ľudia uveria dezinformáciám a rozhodujú sa na základe nepresných či úplne nepravdivých informácií. V psychologickej vede existuje niekoľko modelov, ktoré tieto zlyhania vysvetľujú. Spoločným faktom je, že v ľudskej mysli prebieha konflikt medzi rôznymi motívmi či procesmi a líšia sa najmä v tom, či kladú dôraz hlavne na kognitívne, evolučne-intuitívne alebo sociálne-motivačné komponenty. Všetky však viac či menej vychádzajú z teórií duálnych procesov. Preto začneme s nimi.

Teórie duálnych procesov

Na vysvetlenie toho, prečo sa ľudia dopúšťajú chýb pri usudzovaní, sa najčastejšie používajú tzv. teórie duálnych procesov. Množné číslo v slove teórie je dôležité, pretože tých teórií je viacero, sú pomerne široko formulované a líšia sa v rôznorodých detailoch, pričom mnohé prešli v priebehu rokov aj viacerými zmenami a modifikáciami. Ich spoločným základom je, že vysvetľujú ľudské myslenie (kognitívne

* <https://foreignpolicy.com/2024/04/17/slovakia-president-pellegrini-russia-election-interference-disinformation/>

** <https://spectator.sme.sk/c/23342318/slovakia-the-only-country-to-distance-itself-from-new-who-health-regulations.html>

procesy zo širšieho hľadiska)* spôsobom, ktorý sa odráža aj v ľudovom ponímaní kontrastu medzi rozhodovaním sa „hlavou“ a „srdcom“. Inými slovami, keď uvažujeme nad akoukoľvek otázkou či problémom, odpoveď na ne sa nám môže zjaviť automaticky, rýchlo a bez pociťovanej námahy (takýto typ myslenia rôzne teórie duálnych procesov označujú ako intuitívne, Systém 1 či ako procesy typu 1) alebo nad ňou musíme viac či menej namáhať a cielene rozmýšľať (analytické myslenie, Systém 2, či procesy typu 2).

Ukážme si to na jednoduchom príklade. Ak čítate túto knihu, je vysoko pravdepodobné, že máte za sebou niekoľko rokov formálneho vzdelávania. Čiže odpoveď na otázku „Koľko je $2 + 2$?“ vám príde na um úplne automaticky a bez námahy vďaka opakovanému precvičovaniu v škole, ako aj myriade situácií v bežnom živote, kedy ste tento jednoduchý matematický výpočet museli uplatniť. Ide o výsledok procesov typu 1 („intuície“). Naopak, ak sa vás niekto opýta „Aký je súčet čísiel $124 + 87$?“ alebo „Koľko je odmocnina zo 441?“ – ak nie ste profesorom matematiky, ktorý takéto problémy rieši na každodennej báze, musíte sa nad výsledkom prinajmenšom zamyslieť (a niektorí z nás budú na vypočítanie správnej odpovede potrebovať aspoň ceruzku a papier). V prípade, keď sa už musíte nejako namáhať, aby ste na správnu odpoveď prišli, a musíte aplikovať explicitné naučené postupy a pravidlá, ide o výsledok procesov typu 2 („analytického myslenia“).

Ale tieto dva druhy procesov sú v hre aj pri hľadaní odpovedí na spoločenské problémy, nielen tie matematické, ako by sa mohlo z tohto príkladu zdať. Predstavte si, že ste v noci na pohotovosti so svojím dieťaťom. Keď vás zavolajú do ordinácie, vidíte dvoch ľudí v zdravotníckom oblečení: mladú ženu s dlhými vlasmi a priateľským úsmevom a muža v strednom veku v okuliaroch. Intuitívne procesy typu 1 pravdepodobne okamžite vyhodnotia situáciu tak, že doktorom je muž a priateľská mladá žena je zdravotná sestra. Keď sa vás však začne žena pýtať, prečo ste prišli, a muž začne zapisovať, asi si rýchlo uvedomíte svoj omyl a prehodnotíte ich roly – to už zapájame procesy typu 2, aby sme aktívne aktualizovali signály z prostredia, ktoré protirečia našim stereotypom.

* Kognitívne procesy sú mentálne činnosti, ktoré nám pomáhajú myslieť, učiť sa, pamätať si veci a rozhodovať sa. Môžeme si ich predstaviť ako súbor nástrojov, ktoré náš mozog používa na spracovanie informácií a riešenie problémov v každodennom živote.

Zjednodušené môžeme tieto dva typy procesov ilustrovať takto:

Systém 1 (procesy typu 1)



Systém 2 (procesy typu 2)



Rýchly: Rozhodnutia prichádzajú automaticky a rýchlo.

Intuitívny: Spolieha sa na pocit, skúsenosti a inštinkty.

Automatický: Reakcie prichádzajú bez vedomého úsilia.

Povrchný: Nepotrebuje hlbokú analýzu alebo dlhé premýšľanie.

Emocionálny: Často je ovplyvnený emóciami a okamžitými dojmami.

Pomalý: Vyžaduje čas a úsilie.

Logický: Zameriava sa na premyslené a rozumové rozhodnutia.

Vedomý: Využíva vedomé premýšľanie a sústredenie.

Hlbavý: Analyticky skúma detaily a premýšľa nad nimi.

Náročný na pozornosť: Vyžaduje plnú pozornosť a často je únavný.

Obr. 1 Dva systémy

Napriek tomu, že teórie duálnych procesov a ich jednotlivé varianty sú veľmi populárne a v súčasnosti tvoria hlavný vysvetľujúci model nielen chýb v usudzovaní, majú aj svojich kritikov (Keren, 2013; Kruglanski & Gigerenzer, 2018). Kritici však nepopierajú dôležitosť a implikácie intuitívnych verzus analytických procesov, kritizujú skôr dichotomické rozlišovanie medzi kvalitatívne odlišnými procesmi typu 1 a typu 2 a tvrdia, že ide o rovnaké typy procesov, ktoré sa však pohybujú na kontinuu

od intuitívnych po analytické a namáhavé (Pennycook, 2023). To je síce bezpochyby dôležitá teoretická otázka, no pre praktické potreby tejto knihy nie je jej zodpovedanie veľmi podstatné. Môžeme to pripodobniť úvahe, či je medzi chudobnými a bohatými ľuďmi rozdiel len v množstve peňazí (kvantitatívny rozdiel na škále medzi málom peňazí a bohatstvom) alebo ide o kvalitatívny rozdiel (napríklad sa líšia nielen v majetku, ale ide aj o rozdielne sociálne triedy). Pre sociálnych vedcov je to dôležitý problém, ale v bežnom živote nám často stačí, že dokážeme bohatých a chudobných od seba odlíšiť bez toho, aby sme sa zaoberali príčinami rozdielov. Podobne je to aj s myslením – aj keď vás nemusí zaujímať teoretická otázka, či sú rozdiely medzi analytickým a intuitívnym myslením kvalitatívne alebo kvantitatívne, je jasné, že pomocou analytického myslenia vyriešite komplexné problémy ľahšie ako bez neho.

Trojfázový model duálnych procesov

Keď sa pozeráme na výsledky kognitívneho zlyhania – či už je to nesprávna odpoveď na otázku v teste, naletenie podvodníkovi či nie najvhodnejšie osobné rozhodnutie – dlho sa predpokladalo, že k nemu došlo kvôli nedostatočnému zapojeniu analytických procesov. Dôležité pri skúmaní chýb v usudzovaní je zamerať sa aj na to, v akej fáze usudzovania k zlyhaniu dochádza (De Neys & Bonnefon, 2013). Výskumníci identifikovali tri štádiá usudzovacieho procesu a chyby, ku ktorým v nich môže dôjsť (Pennycook, Fugelsang, et al., 2015), a my si ich teraz opíšeme.

V (*intuitívnom*) štádiu 1 si automaticky vytvárame reakcie na podnet – môže ísť o evolučne podmienené reakcie (ako napríklad automatická reakcia strachu na podnet, ktorý vyzerá ako had v lístí počas vychádzky) alebo o naučené reakcie (napríklad stereotypnú reakciu, že zrýchlime krok, keď míňame na chodníku príslušníka etnickej menšiny). Tieto intuitívne reakcie sa vynárajú prostredníctvom paralelného spracovania, takže môžeme naraz vytvoriť niekoľko potenciálnych intuitívnych odpovedí. Zároveň môžu mať tieto intuitívne reakcie rôznu intenzitu, ktorá do veľkej miery určuje, či dôjde ku konfliktu medzi rôznymi paralelnými intuitívnymi reakciami. Napríklad pri prechádzke lesom môže byť reakcia strachu taká intenzívna, že poľahky prebije iné intuitívne reakcie, kým