

**RECENZJA KSIĄŻKI**  
**CHRISTOPHERA CHABRISA I DANIELA SIMONSA**

**„NIEWIDZIALNY GORYL.  
DLACZEGO INTUICJA NAS ZWODZI?”**

**Wydawnictwo Laurum, Warszawa 2011**

**Tłumaczenie: Jerzy Korpanty**

**Piotr Zielonka**

**Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego**

Książka Christophera Chabrisa i Daniela Simonsa poświęcona jest problematyce często badanej przez psychologów: błędom poznawczym, jakim ulegają ludzie, kiedy opierają się raczej na intuicji niż na myśleniu analitycznym. Autorzy powtarzają za Robertem Pirsigiem, autorem książki „Zen i sztuka obsługi motocykla”, że najważniejsze – nie tylko w dociekaniach naukowych, ale także w życiu codziennym – jest sprawdzanie, czy natura nie wprowadziła nas w błąd i czy coś, co bierzemy za prawdę, nie jest w istocie jedynie złudzeniem.

Autorzy uporządkowali złudzenia związane z intuicją w sześć grup. Pierwszy rodzaj złudzeń to **iluzja uwagi**. Ludzie nie posiadają podzielnej uwagi i nie mogą wykonywać kilku czynności jednocześnie wtedy, gdy wymagają one skupienia. Chabris i Simons przeprowadzili eksperyment, w którym poprosili badanych, żeby skrupulatnie liczyli podania piłki pomiędzy graczami tej samej drużyny w meczu koszykówki. W trakcie meczu przez boisko przeszedł eksperymentator przebrany za goryla. Okazało się, że wielu badanych nie było w stanie w ogóle tej zjawy dostrzec. To od tego doświadczenia pochodzi tytuł recenzowanej książki. Eksperyment ten stał się w psychologii bardzo głośny. (Wspomina się o nim również w recenzji książki Kahnemana w obecnym tomie.) Wbrew temu ludzie są przekonani, że ową podzielność uwagi posiadają. Chabris i Simons nazywają to efektem „*myślę, że na pewno bym to zauważył*”.

Podobnie Chabris i Simons dowodzą, że rozmawianie przez telefon komórkowy przez kierującego pojazdem ogranicza jego sprawność i to bez względu na to, czy korzysta on z zestawu głośnomówiącego, czy nie. Tzw. *ślepotą pozauwagową* powoduje, że koncentrując się na rozmowie, nie jesteśmy w stanie dostatecznie szybko reago-

wać na zmieniającą się sytuację na drodze. Pewną odmianą iluzji uwagi jest „*błąd po zakończeniu zadania*”, polegający na pomijaniu ostatniego kroku w serii czynności. Na przykład zapominanie przez lekarzy o usunięciu prowadnicy przy wprowadzaniu cewników, zapominanie wyjęcia oryginału dokumentu z kserokopiarki itp.

Drugie z opisywanych złudzeń to **iluzja pamięci**. Większość ludzi sądzi, że ich pamięć działa tak jak kamera wideo, precyzyjnie rejestrując wszystko, co się dzieje dookoła. Wydaje nam się, że zapadające w pamięć zdarzenie formułuje w naszym umyśle trwałe wspomnienie, które nigdy nie ulegnie zatarciu bądź zmianie. Mniemania te są błędne. Okazuje się, że zapamiętujemy jedynie niewielki wycinek otaczającej nas rzeczywistości, a poza tym raz uformowane wspomnienie ulega ciągłym zmianom w czasie.

Kolejne złudzenie to **zjawisko nadmiernej wiary we własną wiedzę i umiejętności**. Jak piszą Chabris i Simons, ludzie nie tylko wykazują się ślepotą pozauwagową, ale co więcej, są ślepi na swoją pozauwagową ślepotę. Autorzy przytaczają wyniki badań, w których uczestnikom eksperymentu wyjaśniono na czym polega złudzenie podzielności uwagi. Pomimo to badani sądzili, że efekt ten nie jest powszechny, a jeśli już – to dotyczy innych ludzi, ale nie ich samych. Utrzymywali, że sami są w stanie poprawnie wykonywać kilka czynności jednocześnie.

Choć ludzie pewni siebie są lepiej odbierani przez otoczenie niż osoby pełne obaw i wątpliwości, a pewność siebie wydaje się synonimem profesjonalizmu, to w rzeczywistości nazbyt często pozostaje jedynie złudzeniem. W Stanach Zjednoczonych sędziowie przysięgli dają wiarę pewnym sobie, zeznającym z pełnym przekonaniem świadkom. Czasem prowadzi to do skazywania osób niewinnych, jedynie dlatego, że świadkowie wykazują pewność odnośnie do własnych (nawet błędnych) zeznań.

Chabris i Simons zauważają, że w większości dziedzin ludzkiej aktywności nie można dokonać pomiarów pozwalających stwierdzić, jak dobrze radzimy sobie w porównaniu z innymi. Dotyczy to kierowania pojazdami i samolotami, nauczania, prowadzenia biznesu czy nawet leczenia. Ten brak skutecznej miary poziomu kompetencji i umiejętności sprawia, że ludzie po kilku (nawet przypadkowych) sukcesach wykształcają w sobie mniemanie o ponadprzeciętnych umiejętnościach, które jakoby posiadają. Podobno Darwin zauważył kiedyś, że niewiedza znacznie częściej wywołuje poczucie pewności siebie niż posiadanie wiedzy. Zjawisko przeceniania własnych umiejętności przez osoby mało kompetentne nosi nazwę efektu Dunninga-Krugera, od nazwisk badaczy zajmujących się tym zjawiskiem, autorów słynnego artykułu pod znamienym tytułem „Brak jakichkolwiek umiejętności i zupełna nieświadomość tego faktu”. Często uważa się, że receptą na nadmierną pewność odnośnie do własnej wiedzy jest działanie w grupie. Chabris i Simons obalają także ten mit, podkreślając, że praca grupowa zazwyczaj powoduje zwiększenie poziomu pewności uczestników we własną wiedzę i umiejętności zamiast jego obniżenia.

Kolejnym złudzeniem opisywanym w książce Chabrisa i Simonsa jest **iluzja wiedzy**. Autorzy odnoszą się tu do błędów prognozowania i zwracają uwagę na powszechne wśród ludzi nieuwzględnianie zmieniających się warunków zewnętrznych przy dokonywaniu predykcji. Omawiają także zabawne prawo Douglasa Hofstadtera, amerykańskiego naukowca i pisarza, które mówi: *„Wszystko zabiera więcej czasu niż planujesz, nawet gdy przy planowaniu uwzględniś prawo Hofstadtera”*.

W swej książce Chabris i Simons zajmują się także **złudzeniem przyczyny** oraz **iluzją potencjału**. Ludzie niechętni są do akceptowania przypadkowości i wolą opierać się na zależnościach przyczynowo-skutkowych, nawet jeśli te ostatnie niewiele mają wspólnego z prawdą. Skłonność ludzkiego umysłu do tendencyjnego dostrzegania wzorców lub schematów w zupełnie przypadkowych sekwencjach nosi nazwę *pareidolii*. Ze względu na tę właśnie skłonność ludzie zamiast poszukiwać rzeczywistych, trudnych do odgadnięcia, przyczyn obserwowanych zjawisk zadowolają się fikcyjnymi „przyczynami”, byle tylko były one zgodne z ich przekonaniem. Jeśli dwa zdarzenia mają miejsce w tym samym czasie lub jedno następuje tuż za drugim, ludziom wydaje się, że są ze sobą skorelowane odnośnie do wspólnej przyczyny lub jedno jest przyczyną drugiego. Wszystko to może prowadzić do powstawania przeróżnych teorii spiskowych.

Wreszcie **iluzja potencjału** – polega na błędnym przekonaniu, że w mózgu człowieka znajdują się olbrzymie, niewykorzystane możliwości. Iluzja ta opiera się na dwóch silnych przeświadczeniach: (1) w naszym mózgu znajduje się potencjał umożliwiający osiągnięcie dużo lepszych wyników niż bieżące w każdej dziedzinie aktywności, (2) potencjał ten można wyzwolić przy pomocy prostych technik. Przykładem iluzji potencjału jest tzw. efekt Mozarta, czyli błędne przekonanie, że muzyka tego kompozytora „w sposób optymalny rezonuje z naszym wewnętrznym językiem neuronowym” i przez to jest w stanie poprawić nasz iloraz inteligencji.

Książka Christophera Chabrisa i Daniela Simonsa, „Niewidzialny goryl. Dlaczego intuicja nas zwodzi?” oparta jest na licznych, fascynujących historiach. Sprawia to, że pracę czyta się z ogromną przyjemnością. Książka stanowi cenne źródło wiedzy na temat złudzeń poznawczych. Może być polecana studentom bardzo różnych kierunków, od psychologii i zarządzania zaczynając, poprzez politologię i prawo, aż do tak praktycznych kierunków jak sport czy technologia żywienia. Oczywiście przyda się menedżerom. Przyda się wszystkim osobom zainteresowanym problematyką rozsądnego formułowania sądów oraz podejmowania racjonalnych decyzji.

Piotr Zielonka