

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 prekríkovali tipmi, ktoré boli oveľa vyššie, ako som dovedty 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 prehánajú. Ukázalo sa však, že ich odhady boli príliš nízke – v skutočnosti je správnou 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 nistý. 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. Zámerne 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 svojským 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 zručnosti¹. 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 myslí 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 utvoriť 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.² 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 štatistik (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 očakávania ľudí týkajúce sa ich úspešnosti na trhu.³ 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,⁴ 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

Obeťou 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 učešete“.

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!