

**„Ludzie głupieją hurtowo
a mądrzeją detalicznie.”**

– Wisława Szymborska

Rzeczywistość vs. Iluzja: W co wierzymy?

Sondaż Gallupa (2001) i Harris Interactive (2009) w USA – kraju uważanym za najbardziej rozwinięty na świecie.

41%

uznaje czary za możliwe.

41%

wierzy w opętanie przez diabła.

48%

wierzy w astrologię.

41%

dopuszcza istnienie czarownic.

Tylko

12%

w pełni akceptuje ewolucję.

19%

katolików wierzy w reinkarnację.

Dlaczego najmniej kompetentni są najpewniejsi siebie?

Błąd poznawczy: Efekt Dunninga-Krugera.

Ludzie bez kwalifikacji w danej dziedzinie nie mają narzędzi, by obiektywnie ocenić swoje braki. Prowadzi to do iluzorycznej przewagi. Umiejętności potrzebne do wykonania zadania są tymi samymi, które pozwalają ocenić jego wykonanie.

Osoby z najgorszymi wynikami (dolne **25%**) oceniały swoje umiejętności wyżej niż **60%** uczestników, podczas gdy w rzeczywistości przewyższały tylko **12%**.



„Cały problem ze światem polega na tym, że głupcy i fanatycy są zawsze bardzo pewni siebie, ale mądrzejsi ludzie są pełni wątpliwości.” – Bertrand Russell

Efekt Dunninga-Krugera w działaniu: Od medycyny po politykę.



Zgadywanie z pewnością siebie.

W badaniu młodych lekarzy, ci najbardziej pewni swoich diagnoz rzadziej konsultowali swoje opinie. Tymczasem AI (GPT-4) stawiało prawidłowe diagnozy w 90% przypadków, o 16 punktów procentowych częściej niż ludzie. Przekonanie swojej wiedzy w medycynie jest śmiertelnie niebezpieczne.



Ignoranci głośniejsi od ekspertów.

W czasie pandemii osoby bez wiedzy medycznej z wielką pewnością siebie kwestionowały zalecenia służby zdrowia, co prowadziło do realnych szkód i tysięcy zgonów (przykład: 45 000 zgonów w Nowym Jorku, 50 000 w Lombardii).

Jak temu przeciwdziałać?

Konieczna jest obiektywna ocena zewnętrzna i aktywne szukanie informacji zwrotnej.
Krytycy pomagają nam bardziej niż ci, którzy wszystko chwalą.

Dyskomfort sprzeczności: Kiedy mózg sam sobie zaprzecza.

Dysonans poznawczy to stan psychicznego dyskomfortu, który odczuwamy, posiadając sprzeczne poglądy, wartości lub postawy. Zamiast szukać prawdy, nasz mózg dąży do złagodzenia tego konfliktu – często przez racjonalizację i samooszukiwanie się.

Nasze mózgi ewoluowały, by zapewnić przetrwanie w grupie. Konformizm i obrona tożsamości plemiennej były ważniejsze niż obiektywna prawda.



Steve Jobs, geniusz i twórca Apple, zmarł na uleczalnego raka trzustki, ponieważ zbyt długo leczył się akupunkturą, dietą i ziołami, odrzucając medycynę konwencjonalną. Inteligencja nie uodparnia na irracjonalność.

„Nasze przekonania są częścią naszej tożsamości, a kwestionowanie ich wydaje się raczej zagrożeniem egzystencjalnym niż ćwiczeniem intelektualnym.” – **Hannah Arendt**

Objawy dysonansu: Jak oszukujemy samych siebie?



Racjonalizacja szkodliwych zachowań

„Mój dziadek palił i dożył 90 lat.”



Selektywna pamięć

Pamiętamy to, co pasuje do naszej narracji, a ignorujemy i zapominamy o faktach, które są z nią sprzeczne.



Błąd utopionych kosztów

Trudno nam porzucić projekty (lub poglądy), w które zainwestowaliśmy dużo czasu, pieniędzy lub emocji.



Opór przed krytyką

Postrzeganie konstruktywnej krytyki jako osobistego ataku.



Uprzedzenia w ocenie informacji

Bezkrytyczna akceptacja informacji potwierdzających nasze poglądy i agresywna krytyka tych, które im zaprzeczają.



Wyolbrzymianie wad odrzuconych opcji

Umniejszamy wartość alternatyw, które odrzuciliśmy, aby poczuć się lepiej z naszym wyborem.

Dlaczego boimy się rekinów, a nie palm kokosowych?

Błąd poznawczy: Heurystyka dostępności.

Oceniamy prawdopodobieństwo zdarzeń na podstawie tego, jak łatwo przychodzą nam na myśl przykłady. Dramatyczne, emocjonalne i często powtarzane w mediach wydarzenia wydają nam się znacznie bardziej prawdopodobne niż są w rzeczywistości.



10

ofiar rekinów rocznie



360 000

utonięć rocznie

Lotnictwo vs. Samochody

Po 11.09.2001, strach przed lataniem spowodował śmierć dodatkowych **1600 osób** w USA w wypadkach samochodowych, ponieważ ludzie wybrali znacznie bardziej ryzykowny środek transportu.

Inne błędy w Twoim systemie operacyjnym.

Zbyt wiele informacji

Efekt potwierdzenia:

Szukamy faktów pasujących do naszej tezy, ignorując te, które jej przeczą.

Niewystarczające zrozumienie

Efekt aureoli/diabła:

Jedna cecha (pozytywna lub negatywna) dominuje całą naszą ocenę osoby lub zjawiska.

Podstawowy błąd atrybucji:

Sukcesy innych tłumaczymy szczęściem, porażki – charakterem. Własne sukcesy to zasługa, a porażki – pech.

Potrzeba szybkiego działania

Efekt autorytetu:

Ulegamy presji osób w mundurach, kitlach lub z tytułami naukowymi, nawet gdy mówią o tematach, o których nie mają pojęcia.

Konformizm:

Ufamy ocenie grupy bardziej niż własnym zmysłom. Nie chcemy odstawać od innych, nawet jeśli tłum idzie w złą stronę.

Studium przypadku: Homeopatia - śmiertelna iluzja.

Podstawowe założenie

Zasada "podobne leczy podobne" – substancje wywołujące objawy choroby mają ją leczyć w ekstremalnych rozcieńczeniach.

Dowód naukowy

Metaanaliza w "The Lancet" (2005) porównująca 110 badań klinicznych stwierdziła, że efekt kliniczny homeopatii jest tożsamy z efektem placebo.



Naukowa rzeczywistość

W "lekach" homeopatycznych często nie ma ani jednej cząsteczki substancji aktywnej. To chemicznie czysta woda lub cukier.

Realne zagrożenie

- **Ostrzeżenie FDA (2016):** Śmierć 10 niemowląt i setki zachorowań po użyciu homeopatycznych żeli na ząbkowanie zawierających toksyczną belladonnę.
- **Błąd utopionych kosztów i dysonans:** Pacjenci, którzy wydali pieniądze i zawierzili "terapii", wolą wierzyć w jej skuteczność, niż przyznać się do błędu.

Hakerzy umysłu: Jak technologia wykorzystuje nasze błędy.

Algorytmy mediów społecznościowych nie są neutralne. Są zaprojektowane tak, by maksymalizować zaangażowanie poprzez wykorzystywanie naszych psychologicznych słabości.

- **Fragmentacja uwagi:**

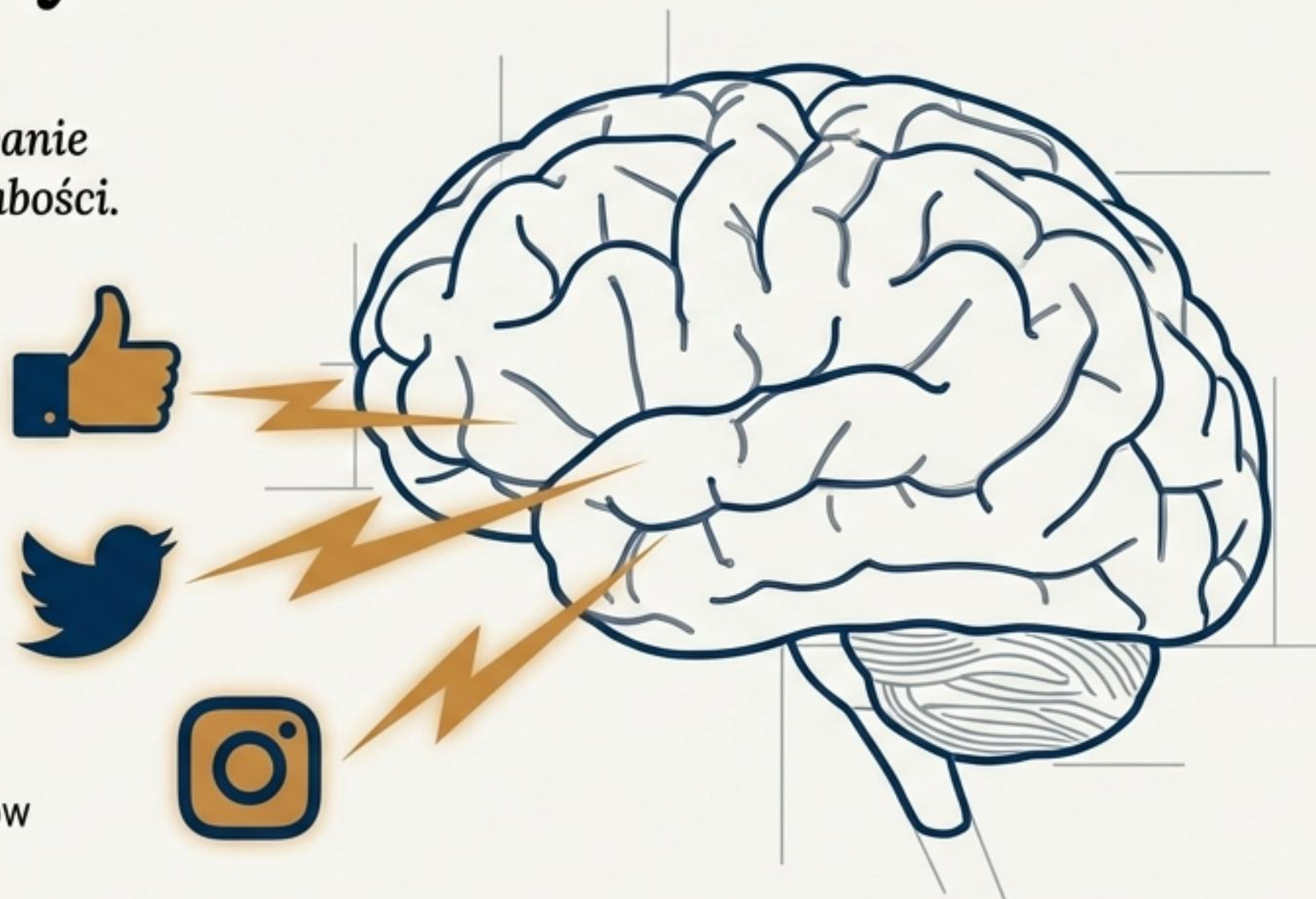
Twitter, Instagram i Facebook nagradzają krótkie, emocjonalne komunikaty, zniechęcając do głębokiej analizy. Świat staje się serią uproszczonych haseł.

- **Wzmacnianie agresji:**

Algorytmy wiedzą, co nas złości i podsuwają nam więcej takich treści. Złość splayca uwagę i czyni nas podatnymi na manipulację.

- **Radykalizacja:**

Rekomendacje Facebooka doprowadziły 2/3 badanych członków grup ekstremistycznych do dalszej radykalizacji. Falszywe, złe wiadomości rozchodzą się 6 razy szybciej niż prawdziwe.







Stajemy się nieustannie czujni, rozproszeni i spolaryzowani.
Trudno jest nam skupić się na rozwiązywaniu realnych, złożonych problemów.

Aktualizacja systemu: Jak myśleć jaśniej w złożonym świecie.



Krok 1: Świadomość. Zrozumienie naszych wrodzonych błędów poznawczych jest pierwszym i najważniejszym krokiem do ich przezwyciężenia.

Proste zasady weryfikacji informacji:

-  1. **Sprawdź źródło:** Kto to powiedział? Gdzie to opublikowano? Czy to wiarygodne medium?
-  2. **Szukaj perspektywy przeciwnej:** Jeśli coś idealnie pasuje do Twoich poglądów, aktywnie poszukaj inteligentnych argumentów drugiej strony.
-  3. **Wymagaj nadzwyczajnych dowodów:** Nadzwyczajne twierdzenia wymagają nadzwyczajnie mocnych, powtarzalnych dowodów, a nie anegdot.
-  4. **Uważaj na korelacje:** To, że dwa zjawiska występują jednocześnie, nie znaczy, że jedno jest przyczyną drugiego.

„Myślę, że o wiele ciekawiej jest żyć nie wiedząc, niż mieć odpowiedzi, które mogą być błędne.”
– Richard Feynman



Finalna myśl: Zamiast polegać na anegdotach i intuicji, spójrzmy na dane. Świat jest często lepszy, niż nam się wydaje.