

Siedem zaskakujących teorii psychologicznych, które zmieniają Twoje myślenie

Witam,

nazywam się Pete Hollins i jestem dumnym posiadaczem dwóch tytułów z psychologii.

Jakie są tego praktyczne korzyści? Dla większości osób niewielkie, chyba że planują zająć się badaniami albo doradztwem. Ja robiłem jedno i drugie, a ostatnio zacząłem pisać książki o psychologii człowieka. Wtedy tempo mojej pracy kompletnie się zmieniło. Odkryłem, że w ciągu mojej kariery zdobyłem dużą wiedzę na temat badań, nauki i teorii, którą chciałbym się podzielić z innymi ludźmi.

Dziękuję za odwiedzenie mojej strony i za pobranie tego krótkiego artykułu! Nie jest to lista odkryć podobna do tych, które możesz znaleźć na BuzzFeed albo na innej ogólnej stronie, lecz zbiór szczególnie opisanych i potwierdzonych przykładów sytuacji, w których nasz mózg zaczyna fiksować albo zachowywać się inaczej, niż byśmy tego

oczekiwali. Co jest szczególnie ważne, przykłady te mogą całkowicie zmienić Twoje spojrzenie na samego siebie oraz na to, jak komunikujesz się z innymi ludźmi.

Bez dalszego przedłużania przedstawiam Ci siedem zaskakujących teorii psychologicznych, które zmieniają Twoje myślenie.

Stale doskonalący życie od wewnątrz na zewnątrz,

Pete Hollins

www.petehollins.com

TEORIA PIERWSZA: EFEKT POTKNIĘCIA

Efekt potknięcia został zaobserwowany podczas badania przeprowadzonego przez Elliota Aronsona. Uczestnicy badania przyglądali się jednej z dwóch sytuacji, w których ktoś odpowiadał ustnie na pytania w quizie. W drugim scenariuszu odpowiadająca osoba przez przypadek wyrzuciła kubek z kawą. Nie mając żadnych dodatkowych informacji ani kontekstu, badani uznawali osobę, która wyrzuciła kubek, za bardziej sympatyczną.

Jakie są wnioski z tego badania? Czy lubimy niezdary?

W pewnym sensie tak. Dokładniej, lubimy, gdy ktoś pokazuje swoją ludzką stronę. A przykładem tego jest właśnie niezdarność. Kiedy ludzie popełniają błędy, zdejmują maski i pokazują się takimi, jacy są, a to sprawia, że inni zaczynają czuć z nimi silniejszą więź i bardziej ich lubią.

Pewna nieudolność i nieporadność działa na ludzi bardzo pociągająco. Jej przeciwieństwo, czyli doskonałość i nieokazywanie słabości, wywołuje dyskomfort i poczucie zagrożenia, bo inni dochodzą do wniosku, że nie są wystarczająco dobrzy i muszą filtrować własne zachowanie.

Wyobraź sobie, że przyszedł do Ciebie nowy nauczyciel na zastępstwo. Chcesz mu się pokazać z jak najlepszej strony. Jakies pięć minut

po wejściu do klasy wymyka mu się drobne przekleństwo. Później w sympatyczny sposób przekomarza się z jednym z uczniów. Natychmiast stajesz się bardziej rozluźniony, bo wiesz, że nie musisz zakładać maski i pilnować się na każdym kroku. Tak właśnie działa efekt potknięcia.

Świadomie popełniane drobne błędy albo małe potknięcia — i reagowanie na nie w sposób szczery i pozytywny — automatycznie przyciągną do Ciebie ludzi.

TEORIA DRUGA: TEORIA REAKTANCJI

Jeśli czasami masz do czynienia z małymi dziećmi, teoria reaktancji jest Ci dobrze znana.

Zasadniczo słowo „reaktancja” oznacza dążenie do przywrócenia wolności wyboru i swobody. Kiedy ktoś mówi nam, co mamy robić, automatycznie stawiamy opór. Próbujemy obejść reguły i przepisy i robimy różne rzeczy tylko po to, żeby się temu komuś postawić i nie posłuchać jego polecenia. Szukamy sposobu na potwierdzenie naszej wolnej woli i ignorujemy to, co mówią nam inni, bo nie chcemy, żeby nami dyrygowali.

Po raz pierwszy napisał o tym Brehm w swojej przełomowej publikacji *A theory of psychological reactance* z 1966 roku.

Klasycznym przykładem są dzieci — kiedy im czegoś zakazujesz, rosną szanse na to, że to właśnie zrobią. Dziecko czuje, że jego swoboda i wolność wyboru zostały ograniczone, więc podejmuje działania, by je odzyskać. Tak samo postępują też dorośli, nieraz nawet nie zdając sobie sprawy, dlaczego czują tak silną potrzebę zrobienia komuś na przekór albo przecierania własnych szlaków. Wiąże się to bezpośrednio z *odwroconą psychologią* — wielu ludzi nieświadomie stara się zapobiegać reaktancji, stosując właśnie tę odwroconą psychologię.

Wszyscy czujemy się bardzo niekomfortowo, gdy musimy robić to, co inni nam kazać, nawet w pracy. Przełykamy to jak gorzką pigułkę, nawet gdy wiemy, że to dla naszego dobra — tak właśnie działa psychologiczna reaktancja.

TEORIA TRZECIA: NIECHĘĆ DO STRATY

Nienawidzimy tracić cokolwiek.

Prawdę mówiąc, nienawidzimy tego tak bardzo, że często wolimy nic nie stracić, niż dużo zyskać. Nazywamy to niechęcią do straty — pojęcie to oznacza preferowanie unikania strat, nawet gdy mamy możliwość odniesienia jakichś korzyści.

Badania przeprowadzone przez Kahnemana i Tversky'ego pokazały, że motywacja, a co za tym idzie, wpływanie decyzyjne związane z unikaniem strat, są dwa razy silniejsze niż chęć zdobycia zysku.

To dlatego jedną z najskuteczniejszych technik sprzedaży jest 30-dniowy darmowy okres próbny. Nieważne, że tak naprawdę nie posiadasz danego produktu: sam akt pozbycia się go z Twojego domu jest dużo bardziej bolesny niż wydanie pieniędzy na jego zakup.

Trudno jest wygrać z przekonaniem, że jesteśmy właścicielami jakiejś rzeczy, ponieważ nie podoba nam się wizja pozbycia się jej. W większości przypadków gdy mamy jakiś wybór, wolimy uniknąć straty — czyli w pewnym sensie wybieramy bezpieczniejsze rozwiązanie — właśnie z powodu niechęci do straty.

Badanie przeprowadzone w 2013 roku przez Cullena i jego współpracowników wykazało, że kiedy najpierw dajemy komuś nagrodę, a potem grozimy, że mu ją odbierzemy w ramach kary, motywujemy go dużo skuteczniej, niż gdybyśmy dali mu tę nagrodę dopiero po osiągnięciu wyznaczonego celu. Lęk związany z utratą czegoś, co już jest Twoje — czyli strach przed tym, że ktoś wydrze Ci to z rąk — ma dużo większą moc.

Scenariusz A: daję Ci 10 dolarów, a potem rzucam monetą. Jeśli wypadnie reszka, zabieram monetę z powrotem.

Scenariusz B: rzucam monetą. Jeśli wypadnie reszka, daję Ci 10 dolarów. Który scenariusz bardziej Ci odpowiada? Oczywiście z psychologicznego punktu widzenia scenariusz B jest bardziej komfortowy, nawet jeśli efekt jest dokładnie taki sam.

TEORIA CZWARTA: ILUZJA GRUPOWANIA

Iluzja grupowania polega na tym, że staramy się dostrzec grupy, schematy i pewną przewidywalność w sytuacjach, które są całkowicie losowe. Być może jest jakaś korelacja między poszczególnymi elementami, ale na pewno nie istnieje żaden związek przyczynowo-skutkowy, a rachunek prawdopodobieństwa to potwierdza.

My jednak czujemy, że powinien istnieć jakiś wzór albo schemat, a to wpływa na nasze działania i decyzje. Zjawisko to odkryli Gilovich, Vallone i Tversky.

Jego najbardziej powszechne przykłady to paradoks hazardzisty i efekt gorącej ręki.

Paradoks hazardzisty polega na tym, że ktoś, kto przegrywa, chce dalej grać. „Nadszedł czas mojej wygranej. Od tak dawna pada czerwone, że w końcu musi wypaść czarne!” To brzmi pocieszająco, ale takie myślenie jest w stu procentach fałszywe, bo prawdopodobieństwo, że karta będzie czarna lub czerwona, wynosi 50% i to się nie zmienia bez względu na czas grania. Próbujemy dostrzec schemat tam, gdzie go nie ma, i chcemy zaprzeczyć losowej naturze życia, by poczuć, że mamy jakąś kontrolę i zdolność przewidywania.

Efekt gorącej ręki działa w taki sam sposób. Baseballista próbuje odbić rzuconą piłkę i stwierdza, że skoro tyle razy z rzędu chybił, „te raz już musi trafić”. Biorąc pod uwagę prawdopodobieństwo, jest on w błędzie!

Załóżmy, że rzucasz monetą i dziewięć razy z rzędu wypada reszka. Myślisz, że podczas dziesiątego rzutu prawdopodobieństwo wypadnięcia orła jest większe? Nie jest, a poczucie, że *powinien* wypaść orzeł, to właśnie jest iluzja grupowania. Jeśli próbujesz narzucić własną percepcję otoczeniu i dzieje się coś przeciwnego, niż byś chciał, to znaczy, że świat dobitnie pokazuje Ci swoją własną rzeczywistość.

Życie jest bardziej chaotyczne i losowe, niż byśmy tego chcieli. Ponadto mamy nad nim mniejszą kontrolę, niż sądzimy. Iluzja grupowania to mechanizm obronny, z pomocą którego próbujemy sobie jakoś radzić w tej trudnej rzeczywistości.

TEORIA PIĄTA: DYSONANS POZNAWCZY

A skoro już mowa o mechanizmach obronnych, teoria dysonansu poznawczego jest ich pełna. Prawdę mówiąc, leży ona u podstaw większości z nich. Opracował ją Leon Festinger w 1957 roku.

Dysonans poznawczy polega na tym, że masz myśli, które są przeciwstawne albo sprzeczne ze sobą, a mimo to odnosisz wrażenie, że są one całkowicie sensowne. Istnieje wiele rozbudowanych i skomplikowanych sposobów na wyjaśnienie tej teorii, ale wszystkie sprowadzają się do faktu, że trzeba nieźle się nagimnastykować, by uzasadnić dwie myśli, które wzajemnie się wykluczają.

Ten dysonans i dyskomfort eliminujemy za pomocą mechanizmów racjonalizujących i obronnych. Wymyślamy argumenty dla dwóch sprzecznych ze sobą myśli, tak abyśmy mogli je zaakceptować, a żeby to osiągnąć, ignorujemy szczegóły. Tak jest prościej, niż zmieniać jedną lub obie myśli, dlatego zazwyczaj wybieramy właśnie to rozwiązanie.

Oto przykład: uważasz, że jesteś człowiekiem z zasadami i masz silny kręgosłup moralny, ale regularnie podkradasz produkty z lokalnego sklepu spożywczego. Jedno stoi w konflikcie z drugim, co może wywołać duży dyskomfort i dysonans — chyba że usprawiedliwisz

i zracjonalizujesz oba zachowania tak, aby do siebie pasowały. Możesz na przykład zmniejszyć dysonans, stwierdzając, że jest to Twój bunt przeciwko sklepom spożywczym albo że jedzenie jest za drogie i w ten sposób protestujesz przeciwko wysokim cenom.

Gdybyś nie zdołał zracjonalizować swojego zachowania, Twój obraz samego siebie jako osoby moralnej i z zasadami okazałby się fałszywy, dlatego chronisz go i wymyślasz argumenty, które pomogą Ci zaakceptować własne zachowanie.

Teoria dysonansu poznawczego pomaga zrozumieć, dlaczego ludzie prezentują rozmaite niezdrowe zachowania i podejmują niebezpieczne działania, a jednocześnie są przekonani, że wcale nie zaniedbują swojego zdrowia i nie potrzebują pomocy.

TEORIA SZÓSTA: GRANICE PRZYJAŹNI

Ilu przyjaciół możesz mieć jednocześnie? Jari Saramäki odpowiedział na to pytanie w 2013 roku w swoim badaniu *Persistence of social signatures in human communication*.

Wielu z nas zapewne uważa, że ma duże kręgi przyjaciół, ale w rzeczywistości są to tylko nasi znajomi. Znasz wielu ludzi, ale nie są to głębokie, bliskie relacje. Okazuje się bowiem, że każdy człowiek ma ograniczoną „społeczną przepustowość” i energię, co bardzo ogranicza liczbę przyjaciół, które może aktywnie pielegnować w tym samym czasie.

We wspomnianym badaniu odkryto, że ludzie kierują 40 – 50% swojej społecznej energii zaledwie na trzy osoby. Osoby te mogą się zmieniać od czasu do czasu, ale ogólnie rzecz biorąc, jest to niemożliwe, aby ludzie poświęcali więcej energii większej liczbie osób.

To oznacza, że szkodzimy sami sobie, próbując podtrzymywać kontakty ze zbyt wieloma osobami naraz. Możesz określić trzy najważniejsze osoby w swoim życiu i skupić się na nich albo skoncentrować się na poznawaniu nowych ludzi i rozbudowywaniu swojej sieci kontaktów.

Nie możesz aktywnie robić jednego i drugiego, a teoria mówiąca o granicach przyjaźni sugeruje, że powinienes być bardziej wybredny w doborze przyjaciół i lepiej określać swoje priorytety.

Jeśli chcesz mieć prawdziwych przyjaciół, a nie tylko krąg znajomych, skup się na trzech osobach. W przeciwnym razie doprowadzisz do tego, że Ty sam nie będziesz ważny dla nikogo.

TEORIA SIÓDMA: EFEKT DUNNINGA-KRUGERA

Efekt Dunninga-Krugera polega na tym, że niekompetentni ludzie znacząco przeceniają swoje umiejętności.

Jednocześnie osoby kompetentne zaniżają ocenę swoich umiejętności, choć prawdopodobnie zdajesz sobie sprawę, że jest to mniejszy problem.

Innymi słowy, ludzie, którzy nie mają wiedzy lub kwalifikacji, nie są świadomi niuansów i zawłości danego zagadnienia. Przeceniają swoje kompetencje, ponieważ nie znają pełnego zakresu danego tematu — nie mają dość umiejętności ani doświadczenia, żeby zdać sobie sprawę z własnych braków w wiedzy.

Weźmy na przykład artystę, który doskonale rysuje figurki ludzi. Jeśli nie wie on, jak się pracuje z akwarelami, a jak z farbami akrylowymi, założy, że malowanie farbami jest tak samo proste jak rysowanie figurek, i przeceni własne umiejętności, ponieważ nie miał okazji zapoznać się z wymienionymi technikami i osiąść szerszej wiedzy na ten temat. Widzi tylko gotowy produkt, który może mu się wydawać zwodniczo prosty do wykonania, i zakłada, że nie musi wiedzieć nic więcej, żeby zrobić coś takiego samemu.

Nasz artysta z przykładu nie wie, czego nie wie. Kiedy nie mamy kompletnych informacji, zyskujemy fałszywą pewność siebie — i to właśnie jest sedno efektu Dunninga-Krugera.

Jaki płynie z tego wniosek? Jeżeli coś wydaje się zbyt proste albo zbyt piękne, żeby było prawdziwe, to prawdopodobnie widzisz tylko wierzchołek góry lodowej, która obejmuje wszystko, co musisz wiedzieć. Bądź ostrożny i nie bój się zadawać pytań, nawet jeśli miałyby one brzmieć: „To wszystko? Naprawdę nie ma nic więcej?”.

