



PRZECZUĆ OGIEŃ POD PODŁOGĄ

O tym, czym jest intuicja, w jaki sposób działa i jakie bodźce pomagają w jej wykorzystaniu, mówi **mgr Małgorzata Godlewska z Uniwersytetu SWPS.**

ACADEMIA: Jak definiuje pani intuicję?

MAŁGORZATA GODLEWSKA: Jako umiejętność korzystania z wiedzy, którą mamy, ale z istnienia której zazwyczaj nie zdajemy sobie sprawy. Wielu ludzi nie słucha intuicji, twierdząc, że jest to nieracjonalne. Uważają, że nie stanowi ona sensownej podstawy do tego, żeby np. podejmować decyzje. Takiemu pogładowi przeczą jednak wyniki badań, które pokazują,

że często wiedza niezbędna do dokonania właściwego wyboru jest zakodowana w naszym systemie poznawczym, chociaż nie jest w danym momencie świadomie dostępna.

Albert Einstein mówił, że decyzje podejmujemy intuicyjnie, a za pomocą rozumu tylko je uzasadniamy. Na poparcie jego tezy można przytoczyć anegdotę Roberta Zajonca, słynnego amerykańskiego psychologa

mgr Małgorzata Godlewska

jest psychologiem społecznym, pracuje w Katedrze Metodologii Badań Psychologicznych Uniwersytetu SWPS. Zajmuje się m.in. nieuświadomianym i intuicyjnym przetwarzaniem informacji.

m.godlewska@swps.edu.pl

ACADEMIA badania w toku psychologia

polskiego pochodzenia. Jego znajoma dostała propozycję pracy na innym uniwersytecie i przed podjęciem decyzji stworzyła tabelkę z rubrykami a – za i b – przeciw, którą skrupulatnie przez jakiś czas wypełniała. Pewnego dnia stwierdziła: niedobrze, wygrywa opcja b! Co wyraźnie pokazuje, że na zmianę pracy zdecydowała się dużo wcześniej, a wypełnianie tabelki miało to jedynie usankcjonować.

Dlaczego o tym nie wiedziała?

Chodzi o to, że nasz umysł świadomie analizuje jedynie niewielką część informacji, które posiada, co obrazują analizy neurobiologiczne. Andrzej Wróbel podaje, że w trakcie jednej sekundy na nasze pola receptorowe dociera około 100 miliardów bitów informacji, a w trakcie tej samej sekundy jesteśmy w stanie uświadomić sobie jedynie około 100 bitów! Zatem mamy świadomy dostęp jedynie do kilku procent danych, które odbieramy, ale pozostałe informacje nie giną, o czym m.in. świadczą badania nad intuicją.

Istnieją też kwestionariuszowe narzędzia psychologiczne, które pokazują, że w tym zakresie istnieją znaczne różnice indywidualne, np. kwestionariusz Intuicjonizmu-Racjonalizmu Aliny Kolańczyk.

kiedy na pierwszy rzut oka wydaje się, że wszystko jest w porządku, a jednak mamy poczucie, że coś jest nie tak. Nie wierzymy rozmówcy, chociaż on nas zapewnia, że ma dobre intencje. Dlaczego? Bo np. na jego twarzy pojawiła się mikroekspresja wstrętu. Świadomie jej nie zarejestrowaliśmy, bo pojawiła się jedynie na ułamek sekundy. Jednak nasz umysł wyłapał ten sygnał. Można to traktować jako przejaw intuicji.

Zatem nie jest to cecha wrodzona.

Tak. Wiedza ekspercka jest tego najlepszym przykładem. Psycholog kognitywny Gary Klein opisał historię szefa brygady strażackiej z długim stażem, który nagle podczas gaszenia pożaru podjął decyzję o natychmiastowym wycofaniu wszystkich swoich ludzi z miejsca zdarzenia. Jego mniej doświadczeni podwładni byli bardzo zdziwieni, ale chwilę później zobaczyli, jak wali się podłoga, na której przed chwilą stali. Mózg ich szefa przeanalizował po prostu różne subtelne sygnały świadczące o tym, że źródło ognia jest pod spodem i błyskawicznie zareagował.

A czy intuicja dostarcza też fałszywych odpowiedzi?

Tak. Przykładem są stereotypy. Ludzie poszukują prostych współzależności różnych zjawisk, żeby otaczający ich świat stawał się bardziej przewidywalny. Wiemy, że kiedy naciśniemy „a” na klawiaturze komputera, to „a” pojawi się na ekranie monitora. Ale nie wiemy – najczęściej z braku doświadczenia w kontaktach – czego się możemy spodziewać po osobie mającej np. inny kolor skóry. Przypisujemy im zatem bezpodstawnie pewne specyficzne cechy charakteru. Czyli idąc na skróty, ulegamy stereotypom. Badania m.in. Pawła Lewickiego i Thomasa Hilla z University of Tulsa oraz Marii Czyżewskiej z Southwest Texas State University z początku lat 90. XX wieku pokazały, jaki jest mechanizm ich powstawania. W jednym z eksperymentów w pierwszym etapie pokazywano uczestnikom serię kilkunastu zdjęć różnych osób wraz z opisami ich charakterów. Zawsze osoby brązowookie były opisywane jako ekstrawertywne, natomiast ludzie o niebieskich oczach jako introwertywni. Badani nie byli świadomi tych zależności, chociaż, jak okazało się w drugiej części badania, doskonale je przyswoili. Na pytanie, jakie cechy charakteru mają ludzie na zdjęciach, statystycznie częściej opisywali brązowookich jako otwartych, a niebieskookich jako zamkniętych w sobie. Stereotypów uczą nas m.in. rodzice, choćby reagując na kogoś negatywnie mimiką twarzy. Tak tworzą się nieświadome połączenia – nieprawdziwe i krzywdzące w ocenie innych ludzi.

MATERIAŁY PRASOWE SERIAŁU „STRAZĄCZY”



W jaki sposób działa wiedza nieuświadomiona?

Im większe mamy doświadczenie, tym większa szansa na to, że będzie ona podpowiedzią. W życiu kontaktujemy się z bardzo wieloma osobami, więc mamy dużo wrażeń – pozytywnych i negatywnych. Wszystkie są w nas zakodowane. Podczas interakcji z nieznanym człowiekiem zazwyczaj musimy szybko odpowiedzieć na to, co mówi. A nie zawsze jesteśmy w stanie w bardzo krótkim czasie przeanalizować wszystkich możliwości i zareagować najlepiej. Tymczasem są sytuacje,

Mówi się, że ktoś ma lepszą lub gorszą intuicję.

Czy da się ją zmierzyć za pomocą badań?

Oczywiście. Badania intuicji zazwyczaj są przeprowadzane według restrykcyjnych metod stosowanych

Najlepszym przykładem tego, że intuicja nie jest cechą wrodzoną, a zależy od doświadczenia, jest wiedza ekspercka. Psycholog kognitywny Gary Klein opisał to na podstawie zachowań strażaków

INTUICYJNE PRZETWARZANIE INFORMACJI

w psychologicznych analizach laboratoryjnych. W książce „Poznawcze i afektywne mechanizmy intuicji”, którą przygotowaliśmy wraz z Robertem Balasem, Joanną Sweklej i Grzegorzem Pochwatko, opisaliśmy m.in. badania tribond. Nazwa pochodzi od gry polegającej na tym, że podane są trzy słowa, które łączy jedno skojarzenie w postaci czwartego słowa stanowiącego rozwiązanie. Na przykład rozwiązaniem tribonda: silnik – siano – Troja, jest słowo koń, bo koń mechaniczny, koń je siano i koń trojański. To odległe skojarzenia i nie wszystkim od razu przychodzą do głowy, zatem szybkie znalezienie prawidłowej odpowiedzi nie jest takie łatwe. Tribondy, które wykorzystywaliśmy w badaniach, były szczególnie trudne, bo zależało nam na tym, żeby większość badanych nie знаła odpowiedzi. Procedura eksperymentalna wyglądała tak: prosiliśmy uczestników o podanie rozwiązania jednego z dwóch jednocześnie pokazywanych tribondów, przy czym zawsze tylko jeden je miał; jeśli badany nie znał czwartego słowa, wówczas prosiliśmy go o wskazanie, który z dwóch prezentowanych zestawów słów w ogóle ma wspólne skojarzenie. Zazwyczaj uczestnicy wskazywali rozwiązywalne zestawy z prawdopodobieństwem znacznie przekraczającym poziom losowy (70-80% poprawności przy 50% w przypadku losowego wyboru).

Uważacie, że stała za tym intuicja?

Zdecydowanie to ona podpowiadała, który tribond może mieć rozwiązanie. To właśnie jest korzystanie z zasobów, które mamy – wiemy, że słowa są powiązane siecią skojarzeń semantycznych.

Co jeszcze mówią badania?

Na przykład to, że intuicyjnemu przetwarzaniu informacji sprzyjają pozytywne stany emocjonalne. Na przykład rozluźnienie, moment, w którym człowiek przestaje rozwiązywania poszukiwać aktywnie.

Czym jeszcze zajmuje się pan w swoich badaniach?

Nieuświadomianym przetwarzaniem informacji. Sprawdzalam, w jaki sposób na pewność dokonanych wyborów mogą wpływać emocje, które pojawiają się w naszym otoczeniu, ale z których nie zdajemy sobie sprawy. W jednym z badań pokazano uczestnikom po dwa neutralne zdjęcia twarzy osób tej samej płci i pytano, która z nich bardziej im się podoba. Kiedy badani odpowiadali, pytano ich, czy są pewni swoich wyborów. I tu następował kluczowy element procedury, bo bezpośrednio przed tym pytaniem pojawiała się podprogowo informacja pozytywna lub negatywna: uśmiechnięta lub przestraszona ludzka twarz. To modyfikowało wyjściowy poziom pewności we wszystkich grupach poza kontrolną, w której tego zabiegu nie stosowano.

W jaki sposób?

Twarz wyrażająca negatywną emocję obniżała poziom pewności dokonanych wyborów. Tak jak w życiu. Czasami ktoś z naszego otoczenia nie chce nam powiedzieć, że dokonujemy złego wyboru, ale nie jest w stanie do końca ukryć emocji. Jeśli na jego twarzy pojawia się mikroekspresja negatywnej emocji, np. strachu, może to mieć wpływ na naszą ostateczną decyzję. W badaniach nad nieuświadomianym przetwarzaniem informacji zazwyczaj wykorzystuje się emocje podstawowe, czyli strach, wstręt, złość, smutek, które mają zasadnicze znaczenie w społecznym funkcjonowaniu.

W trakcie jednej sekundy na nasze pola receptorowe dociera około 100 miliardów bitów informacji, a w trakcie tej samej sekundy jesteśmy w stanie uświadomić sobie jedynie około 100 bitów! **Zatem mamy świadomy dostęp jedynie do kilku procent danych**

To same emocje negatywne...

...i radość jako emocja pozytywna.

Tylko jedna?

To wynika z ewolucji. W przeszłości mieliśmy więcej negatywnych bodźców, na które trzeba było w sposób zróżnicowany reagować. W okresie przedjęzykowym komunikowaliśmy je wyłącznie mimiką. Strach przed niebezpiecznym zwierzęciem, smutek po czyjejś śmierci, wstręt po zjedzeniu czegoś niesmacznego. A radość jest ogólną emocją pozytywną. W psychologii znana jest zresztą koncepcja asymetrii negatywno-pozytywnej, która głosi, że generalnie jesteśmy dużo bardziej wrażliwi na wszelkie sygnały negatywne niż na pozytywne.

Kiedy warto wykorzystywać intuicję?

Zawsze i we wszystkich dziedzinach życia. Nawet w biznesie, o czym pisał Myers w książce „Intuicja. Jej siła i słabość”. Menedżerowie coraz częściej zdają sobie sprawę, że nie wszystko można przeliczyć, że jest duża ilość danych, których nie da się skwantyfikować. I co z tym zrobić? Jeżeli mamy doświadczenie, to spróbujmy mu zawierzyć. To często przynosi naprawdę dobre skutki.

Z MGR MAŁGORZATĄ GODLEWSKĄ
 ROZMAWIAŁA ANNA ZAWADZKA
 ZDJĘCIE JAKUB OSTAŁOWSKI