



Памылкі, якія робіць наш мозг

Ці можна іх выправіць?

Сярод распаўсюджаных ментальных пастак называюць упартасць (калі мы працягваем рабіць тое, што страціла для нас каштоўнасць), пракрастынацыю (адкладанне рашэння любых задач на апошні момант) і яе супрацьлегласць — апырэджанне (пачынаем занадта рана). Калі казаць проста, ментальныя пасткі — нашы няправільныя дзеянні і ўчынкі, якія часам засноўваюцца на памылках, няслушных уяўленнях і прыводзяць да страты часу. Пры гэтым мы абсалютна ўпэўненыя, што ўсё робім правільна.

Адной з такіх пастак можна назваць «ілюзію ведання» або «эфект шафёра». Што яна з сябе ўяўляе і як анекдатычна атрымала сваю назву? Чым небяспечная для нас саміх і грамадства? Як вызначыць, «шафёр» перад вамі ці сапраўдны прафесіянал? І як кожнаму з нас пазбавіцца «шафёрскага» мыслення? Пра гэта расказвае нейрахірург, навуковы супрацоўнік аддзялення пухлін галаўнога мозгу РНПЦ анкалогіі і медыцынскай радыялогіі імя М. М. Аляксандрава, выкладчык кафедры неўралогіі і нейрахірургіі БелМАПА Гумен ГАРБАННІДЖАД.



— «Эфект шафёра» лічыцца адной з распаўсюджаных ментальных пастак. Чаму?

— З дзяцінства нас вучаць, што чалавек — самая дасканалая істота, вянец прыроды. Але гэта няправільна. Калі б нам з дзяцінства казалі, што чалавек — недасканалы, мае вялікую колькасць недахопаў і мусіць увесць час працаваць над сабой, больш сумняваюцца, то мы б больш думалі.

Чалавек недасканалы ва ўсім. Калі б інжынер будаваў наша цела, то зрабіў бы яго больш трывалым, каб мы не ламалі канечнасці, калі падаем з вышыні свайго росту. Зрабіў бы гартань больш доўгай, каб мы не задыхаліся, калі п'ём ці ядзім. У нашым цэле шматлікія фізіялагічныя недахопы, мы — недасканалыя. І адна з недасканаласцяў — наш галаўны мозг. Ён робіць шмат памылак і скажэнняў у паняццях і высновах. Самае простае скажэнне — міраж, калі мы бачым ваду замест пяску.

Адна з памылак, якую робіць наш галаўны мозг, калі ён не натрэніраваны, — нам важна не што, а хто гаворыць. Калі нешта кажа чалавек, які нам сімпатычны, падыходзіць нашаму мысленню, то мы лепш яго ўспрымаем. Калі тое ж самае скажа чалавек, якога мы не ўспрымаем ці лічым сваім ворагам, то мы не будзем давяраць яго словам.

Яшчэ адзін прыклад скажэння. Калі адзін малады чалавек спраўтаў у свяшчэнніка, ці можна падчас малітвы курыць, той адказаў, што нельга, бо гэта вялікі грэх. А другі тады спраўтаў па-іншаму: «Калі я куру, ці магу я маліцца?» Канешне, адказаў свяшчэннік. «Чым больш ты будзеш маліцца, тым больш бог будзе ўспамінаць пра цябе». Па сутнасці, адно і тое ж пытанне, — адказы супрацьлеглыя.

— Давайце вернемся да «ілюзіі ведання». Адкуль пайшла назва «эфект шафёра»?

— Калі фізік Макс Планк атрымаў Нобелеўскую прэмію за адкрыццё квантавай механікі, ён доўгі час ездзіў па еўрапейскіх універсітэтах з лекцыямі — тлумачыў сваё рэвалюцыйнае адкрыццё. Кожны раз яго суправаджаў адзін і той жа шафёр, які потым жартам сказаў, што ён ужо столькі разоў чуў гэтую лекцыю, што мог бы і сам яе прачытаць. На што Макс Планк імгненна пагадзіўся.

прамова пераканаўчая. Вонкава яны абсалютна неадрозныя ад Максаў Планкаў. Але яны застаюцца імітатарамі — у нестандартных сітуацыях, дзе неабходная экспертыза прафесіяналаў, яны бескарысныя.

Прычым няважна, з якім узроўнем адукацыі чалавек, якую пасаду займае, ён мае такія скажэнні, і гэта нясе глабальны ўрон нашаму грамадству, жыццю і мысленню. Многія людзі, няважна, з якой сферы — медыцыны, эканомікі, рэлігіі, кіравання, культуры, — крыху «шафёры». Мы з імі сутыкаемся кожны дзень і самі часам з'яўляемся крыху «шафёрамі». І чым больш мы «шафёры», тым больш можам уплываць на іншых.

Калі ўзяць трох чалавек, адзін з якіх увогуле непрафесіянал, другі — студэнт, трэці — прафесар, якія будуць прэтэндаваць

дзе да войнаў ці краху эканомікі. «Шафёры» бачаць толькі верхавіну айсберга, а каб уявіць яго ніжнюю частку, патрэбна паглыбленне ў праблему.

— Ці ёсць прыклады ў гісторыі, калі гэта ментальная пастка выкарыстоўвалася і мяняла ход падзей?

— «Эфект шафёра» выкарыстоўваў яшчэ Чынгісхан. Ён адрозніваўся тым, што ўмеў акружыць сябе мудрымі людзьмі. Яго дарадчык Елуй Чуцай вядомы сваёй фразай: «Імперыя захопліваецца на кані і з мячом, але кіруецца не на кані і не мячом». Калі Чынгісхан захапіў Персію, спраўтаў дарадчыкаў, як ёй кіраваць, бо акупаваная тэрыторыя была нашмат больш развітай. Адзін з дарадцаў прапанаваў прызначыць у кіраванне не самых разумных людзей, аргументаваўшы, што пры такім

ў палітыцы, эканоміцы, медыцыне, рэлігіі, навуцы, культуры, адукацыі прымаюцца «шафёрамі», якія не валодаюць глабальнымі ведамі.

— Як вызначыць, «шафёры»-імітатары ці рэальныя спецыялісты кіруюць галіной ці прадпрыемствам?

— Калі мы бачым вялікую колькасць эканамістаў высокага рангу, але ў гэтай краіне эканоміка не развітая, то большасць з іх відавочна «шафёры». Тое ж самае, калі шмат спецыялістаў у галіне медыцыны, але медыцына на нізкім узроўні ці вялікая колькасць ваенных з высокімі званнямі, але войска слабая, гэта сведчыць, што колькасць «шафёраў» пераважае над сапраўднымі спецыялістамі.

Трэба сказаць, што, калі ў свеце ідзе працэс глабалізацыі, каб змякчыць яе ўздзеянне і цвёрда стаяць на сваіх нагах, кожнай краіне трэба імкнуцца назапасіць больш сапраўдных спецыялістаў, а не «шафёраў».

— А ў чым небяспека «эфекту шафёра» для кожнага з нас?

— Кожны чалавек, няважна, якую навуковую ступень ён мае ці якім узроўнем ведаў валодае, час ад часу паддаецца ілюзіі, што цалкам разабраўся ў сітуацыі і знайшоў выйсце. Насамрэч ён можа памыляцца і бачыць толькі верхавіну.

Таму варта прызнаць, што мы недасканалыя і памятаць, што часам з'яўляемся «шафёрамі» — хтосьці больш, хтосьці менш. І кожны раз, калі збіраемся рабіць нейкія высновы, добра падумаць, каб не трапіць у пастку «ілюзіі ведання».

Небяспека псіхалогіі «шафёра» яшчэ і ў тым, што калі ён сутыкаецца з сапраўдным прафесіяналам, які імкнецца яму нешта растлумачыць ці даказаць фактамі, «шафёр» заўсёды хоча такога спецыяліста звольніць, выгнаць, знішчыць, бо іх ідэі і меркаванні не супадаюць. Таму мы павінны больш сумнявацца, больш слухаць і ўспрымаць іншыя меркаванні, разважаць. Калі ж мы самаўпэўненыя, то не ўспрымаем новыя веды, іншыя меркаванні і, нарэшце, свет, які мяняецца. Такая псіхалогія «шафёра».

— Ці можна гэты дэфект неяк выправіць?

— Каб наш галаўны мозг мог гэта зрабіць і выйсці на новы ўзровень, патрэбна сутыкненне двух супрацьлеглых меркаванняў — іх называюць тэза і антытэза. У выніку атрымліваецца новае меркаванне, якое называюць сінтэзам. Калі мы кажам: «Я так думаю, і кропка», да чаго гэта прывядзе? Сутыкнення меркаванняў не адбудзецца і не з'явіцца сінтэз.

Зыходзячы з таго, што з часам нашы ўласныя веды павялічваюцца і чалавечыя пазнанні растуць, сінтэз зноў пераўтвараецца ў тэзу, якая ў сваю чаргу сутыкаецца з антытэзай, што стварае новы сінтэз. Гэта тое, што мы называем спіралепадобным развіццём грамадства. «Шафёрскае» мысленне затарможвае сутыкненне тэзы і антытэзы для з'яўлення новых ідэй. Недарэмна кажуць, што заўсёды варта слухаць свайго ворага, бо ён скажа тое, чаго не гаворыць наш сябар.

Алена КРАВЕЦ.



У наступным універсітэце шафёр правёў лекцыю, і, паколькі ў 1919 годзе людзі не ведалі, як выглядае сапраўдны Макс Планк, ніхто не заўважыў падмены. Больш за тое, шафёр упэўнена адказаў на ўсе стандартныя пытанні з аўдыторыі, бо адказы на іх ён таксама ўжо шмат разоў чуў. І толькі на незвычайнае пытанне ад спецыяліста шафёр сказаў: «Ну, гэта такое простае пытанне, што нават мой шафёр можа на яго адказаць» і паказаў на Макса Планка, які стаў побач.

Гэты рэальны выпадак, падобны на анекдот, тым не менш, з'яўляецца прыкладам фундаментальнай з'явы, надзвычай распаўсюджанай у групах людзей, якія фарміруюцца па якім-небудзь прафесійным прынцыпе, — напрыклад, навукоўцаў, урачоў, палітыкаў ці інвестараў. Гэты эфект існаваў даўно і шырока выкарыстоўваўся ў палітыцы і іншых мэтах.

— У чым яго сутнасць?

— Толькі нямногія людзі з'яўляюцца сапраўды прафесіяналамі (Максамі Планкамі), якія стаяць на перадавых пазіцыях у сваёй галіне. Нашмат больш шафёраў-імітатараў. Яны вывучаюць ролю і адказы на стандартныя пытанні. Яны атрымліваюць аўтарытэтныя вучоныя ступені або іншыя сведчанні сваёй прафесійнай значнасці. Яны даводзяць да дасканаласці свой упэўнены вонкавы выгляд, яны спакойныя, іх

на пасаду кіраўніка прадпрыемства, а рабочыя мусяць галасаваць, то выберуць хутчэй за ўсё непрафесіянала, бо ён з'яўляецца вялікім «шафёрам». Ён не ведае законаў эканомікі, тонкасцяў вытворчасці і продажаў, але ён шмат абяцае — падняць завод на іншы ўзровень, рост зарплат, выпуск новай прадукцыі.

Студэнт, зыходзячы з тых невялікіх ведаў, якімі валодае, скажа: магчыма, будзем гэта выпускаць, а магчыма, і не атрымаецца, магчыма, выйдзем на іншы ўзровень, але не факт. А вось прафесар скажа, што спачатку трэба знізіць зарплату і звольніць частку работнікаў, пасля гэтага выйдзем на прыбытковасць...

Ён намалюваў максімальна рэальную карціну будучыні гэтага завода і нікога не падмануў, але, на жаль, галасоў не набраў. У выніку выберуць непрафесіянала, завод абанкруціцца, усе застануцца без работы, але часам выбіраюць менавіта так. Таму эфект «шафёра» дастаткова разбуральны.

Многі ўрачы з-за сваіх шаблонных ведаў, паслухаўшы рэкламу фармакалагічнай кампаніі, пачынаюць прызначаць нейкія лекі, не паглыбляючыся, якія ўскладненні можа гэта выклікаць, у выніку рызыкуюць нашкодзіць пацыенту. Палітыкі, які глыбока не ўнікае, а ведае праблемы павярхоўна, можа праводзіць палітыку, якая прывя-

становішчы спраў яны збіраюць вакол сябе такіх жа людзей, як самі, пры гэтым разумныя разбягуцца. А Чынгісхану такія людзі не здрадзяць, бо будуць адчуваць сябе абавязанымі, і імперыя сама разваліцца. Гэта паказвае, наколькі эфект «шафёра» знішчальны для кіравання.

«Адна з памылак, якую робіць наш галаўны мозг, калі ён не натрэніраваны, — нам важна не што, а хто гаворыць. Калі нешта кажа чалавек, які нам сімпатычны, падыходзіць нашаму мысленню, то мы лепш яго ўспрымаем. Калі тое ж самае скажа чалавек, якога мы не ўспрымаем ці лічым сваім ворагам, то мы не будзем давяраць яго словам».

Ім у каланіяльную эпоху карысталіся англасаксы. Каб менш траціць на войска, яны выкарыстоўвалі такія метадыкі. Такіх жа «шафёраў» прызначалі ці ўкаранялі на высокія пасады, сабе падобных яны збіралі ў кіраўніцтве, прафесіяналы з-за гэтага сыходзілі. У выніку краіна развальвалася сама па сабе. Таму многія сацыёлагі лічаць, што «эфект шафёра» — вельмі небяспечная пастка для самога чалавека і для развіцця грамадства. Глабальныя рашэнні