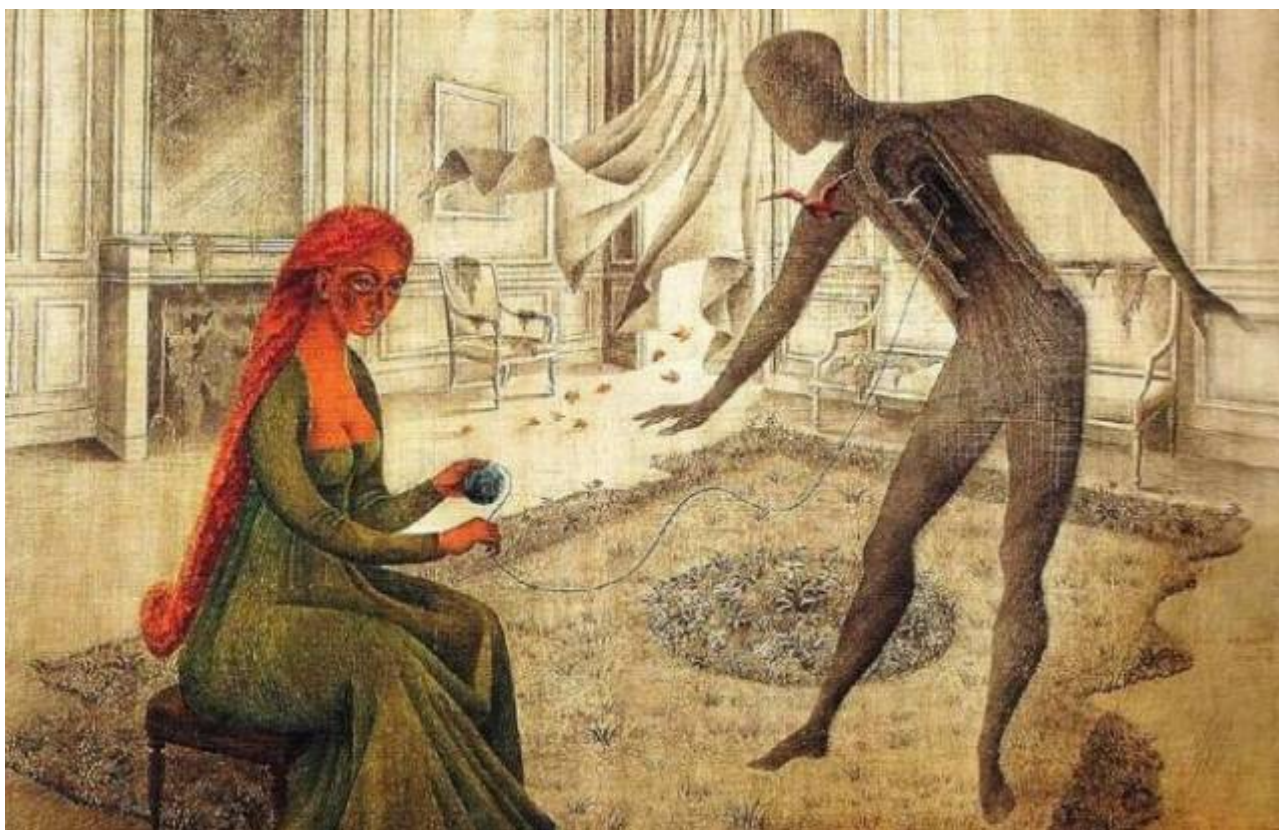


27 τρόποι με τους οποίους ο εγκέφαλός μας διαστρεβλώνει την πραγματικότητα

[27 τρόποι με τους οποίους ο εγκέφαλός μας διαστρεβλώνει την πραγματικότητα](#)

Τα τελευταία 50 χρόνια, ερευνητές, επιστήμονες, ψυχολόγοι και κοινωνιολόγοι ταυτοποίησαν εκατοντάδες γνωστικές, κοινωνικές και συμπεριφορικές διαδικασίες, αλλά και διαδικασίες λήψης αποφάσεων. Παρακάτω, συγκέντρωσα 27 προκαταλήψεις τις οποίες θεωρώ απαραίτητες για την αξιολόγηση των αντιλήψεών μας και των πιστεύω μας για τον κόσμο.



27 τρόποι με τους οποίους ο εγκέφαλός μας διαστρεβλώνει την πραγματικότητα

Τρόποι με τους οποίους ο εγκέφαλός μας διαστρεβλώνει την πραγματικότητα: Η γνώση που συγκεντρώνουμε από τις επιστημονικές μελέτες εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από το πως ερμηνεύουμε τα στοιχεία. Οι ερμηνείες, όμως, υπακούν στους ίδιους κανόνες που διέπουν τις αντιλήψεις μας για την πραγματικότητα. Είναι γεμάτες παραδοχές, γενικεύσεις, παραλείψεις και λάθη. Στις κοινωνικές επιστήμες, αυτά τα λάθη αποκαλούνται γνωστικές προκαταλήψεις.

Αυτές οι προκαταλήψεις είναι ενσωματωμένες τόσο στους αντιληπτικούς και τους συναισθηματικούς μηχανισμούς του εγκεφάλου όσο και στους γνωστικούς.

Μέχρι να φτάσει η αντιληπτική πληροφορία στη συνείδηση, το άτομο έχει προλάβει να την μετατρέψει σε κάτι καινούργιο και μοναδικό. Αυτή η ανακατασκευή της πραγματικότητας αποτελεί το θεμέλιο πάνω στο οποίο χτίζουμε τα πιστεύω μας για τον κόσμο. Σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση των πιστεύω μας παίζει επίσης η λογική, η ορθή σκέψη και η κοινωνική συναίνεση. Οι παράγοντες αυτοί επηρεάζουν και τον τρόπο με τον οποίο κατανοούμε τον κόσμο. Αν εντοπίσουμε αυτές τις προκαταλήψεις, μπορούμε να γίνουμε πιο πιστοί.

Τα τελευταία 50 χρόνια, ερευνητές, επιστήμονες, ψυχολόγοι και κοινωνιολόγοι ταυτοποίησαν εκατοντάδες γνωστικές, κοινωνικές και συμπεριφορικές διαδικασίες, αλλά και διαδικασίες λήψης αποφάσεων. Παρακάτω, συγκέντρωσα 27 προκαταλήψεις τις οποίες θεωρώ απαραίτητες για την αξιολόγηση των αντιλήψεών μας και των πιστεύω μας για τον κόσμο.

Η προκατάληψη της οικογένειας. Όλοι μας έχουμε την προδιάθεση να πιστεύουμε αυτόματα τις πληροφορίες που μας παρέχουν μέλη της οικογένειάς μας και στενοί φίλοι. Από τότε που

γεννιόμαστε, ο εγκέφαλός μας βασίζεται σε αυτά τα άτομα, γι' αυτό και τείνουμε να αποδεχόμαστε τον κόσμο χωρίς να ελέγχουμε τα γεγονότα.

Η προκατάληψη της εξουσίας. Τείνουμε να πιστεύουμε ανθρώπους που κατέχουν θέσεις ισχύος και γοήτρου. Τους θεωρούμε πιο αξιόπιστους, χωρίς να ελέγχουμε τις πηγές τους.

Η προκατάληψη της γοητείας. Θεωρούμε πιο αξιόπιστους τους πιο ψηλούς και γοητευτικούς ανθρώπους, επειδή ο εγκέφαλός μας έλκεται από αυτό που τον ευχαριστεί αισθητικά. Οι πιο ευπαρουσίαστοι άνθρωποι έχουν περισσότερες πιθανότητες να μας πείσουν.

Η προκατάληψη της επιβεβαίωσης. Έχουμε την τάση να δίνουμε έμφαση σε πληροφορίες που στηρίζουν τα πιστεύω μας, ενώ υποσυνείδητα αγνοούμε ή απορρίπτουμε πληροφορίες που τα αντικρούουν. Από τη στιγμή που τα πιστεύω μας έχουν ενσωματωθεί στο νευρικό μας κύκλωμα, στοιχεία που αντιτίθεται σε αυτά δεν μπορούν πολλές φορές να εισβάλλουν στις υπάρχουσες διαδικασίες του εγκεφάλου.

Η προκατάληψη της αυτοεξυπηρέτησης. Σε συνδυασμό με την προκατάληψη της επιβεβαίωσης, εμφανίζουμε επίσης την τάση να συντηρούμε πεποιθήσεις που ευνοούν τα προσωπικά μας συμφέροντα και τους προσωπικούς μας στόχους.

Η προκατάληψη της ομάδας. Υποσυνείδητα, υιοθετούμε ευνοϊκή μεταχείριση για τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας μας και σπάνια αμφισβητούμε τα πιστεύω τους, επειδή ο εγκέφαλός μας είναι έτσι κατασκευασμένος, ώστε να αναζητά τη συμφωνία με τους γύρω του.

Η προκατάληψη για άτομα εκτός ομάδας. Γενικά, απορρίπτουμε ή υποτιμούμε τα πιστεύω ανθρώπων που δεν ανήκουν στην ομάδα μας, κυρίως όταν οι πεποιθήσεις τους διαφέρουν αισθητά από τις δικές μας. Επιπλέον, έχουμε τη βιολογική προδιάθεση να αναστατωνόμαστε όταν ερχόμαστε σε επαφή με ανθρώπους διαφορετικού εθνοτικού και πολιτιστικού υποβάθρου – έστω κι αν είναι μέλη της ομάδας μας.

Η προκατάληψη της κοινωνικής συναίνεσης. Όσο περισσότερο οι άλλοι συμφωνούν μαζί μας, τόσο περισσότερο πιστεύουμε ότι οι πεποιθήσεις μας είναι αληθινές. Αντίθετα, όσο περισσότερο διαφωνούν οι άλλοι μαζί μας, τόσο πιθανότερο είναι να καταπιέσουμε και να αμφισβητήσουμε τα ίδια μας τα πιστεύω – ακόμα κι όταν είναι σωστά.

Η προκατάληψη του πλήθους. Αυτή η προκατάληψη αντικατοπτρίζει την τάση μας να υιοθετούμε το σύστημα πεποιθήσεων της ομάδας στην οποία ανήκουμε. Όσο περισσότεροι άνθρωποι μας περιβάλλουν, τόσο μεγαλύτερες είναι οι πιθανότητες να τροποποιήσουμε τα πιστεύω μας για να ταιριάζουν με τα δικά τους.

Η προκατάληψη της προβολής. Συχνά υποθέτουμε, χωρίς να το επαληθεύουμε, ότι τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας μας έχουν παρόμοια πιστεύω, παρόμοιες ηθικές αξίες και βλέπουν τον κόσμο μέσα από τα μάτια μας. Η CIA περιγράφει αυτή την προκατάληψη ως τη νοοτροπία “όλοι σκέφτονται όπως εμείς” και τη θεωρεί μια από τις πιο επικίνδυνες – επειδή οι διαφορετικοί πολιτισμοί και οι διαφορετικοί τύποι ανθρώπων (όπως οι τρομοκράτες) δεν σκέφτονται όπως εμείς.

Η προκατάληψη της προσμονής. Όταν ψάχνουμε για πληροφορίες, ή όταν κάνουμε κάποια έρευνα, έχουμε την τάση να “ανακαλύπτουμε”

αυτό ακριβώς που ψάχνουμε. Στην ιατρική, οι διπλά τυφλές μελέτες έχουν σκοπό να εξαλείψουν αυτή τη διαβρωτική προκατάληψη.

Η προκατάληψη των “μαγικών αριθμών”. Οι αριθμοί επηρεάζουν τα πιστεύω μας εξαιτίας των ισχυρών ποσοτικών λειτουργιών του εγκεφάλου. Όσο πιο μεγάλος και υποβλητικός είναι ένας αριθμός, τόσο μεγαλύτερη είναι και η συναισθηματική του αντίδραση. Κι αυτή με τη σειρά της ενδυναμώνει την εμπιστοσύνη μας στην πληροφορία που προσδιορίζεται ποσοτικά.

Η προκατάληψη της πιθανότητας. Μας αρέσει να πιστεύουμε ότι είμαστε πιο τυχεροί από τους άλλους και ότι μπορούμε να καταπολεμήσουμε τις ανισότητες (άτομα με κατάθλιψη τείνουν να πιστεύουν το αντίθετο). Αυτή η αισιοδοξία είναι επίσης γνωστή ως η προκατάληψη του τζογαδόρου.

Αν στρίψεις ένα νόμισμα, και φέρεις κορώνα 9 φορές στη σειρά, οι περισσότεροι άνθρωποι θα στοιχηματίσουν πολλά λεφτά ότι την επόμενη φορά θα είναι γράμματα. Φυσικά, οι πιθανότητες παραμένουν ίδιες κάθε φορά που στρίβεις ένα νόμισμα: πάντα υπάρχουν 50 τοις εκατό πιθανότητες να φέρεις γράμματα.

Επίσης, όλοι κουβαλάμε “μαγικές” προκαταλήψεις από την παιδική μας ηλικία. Έτσι, πολλοί ενήλικες, κυρίως οι τζογαδόροι, έχουν πάνω τους διάφορα φυλαχτά (ένα τετράφυλλο τριφύλλι, ένα λαγοπόδαρο, ένα νόμισμα) που υποτίθεται ότι τους φέρνουν τύχη.

Η προκατάληψη της αιτίας-αποτελέσματος. Ο εγκέφαλός μας έχει την προδιάθεση να κάνει συνειρμούς ανάμεσα σε δύο γεγονότα, ακόμη κι όταν δεν υπάρχει κάποια σχέση μεταξύ τους. Αν πιεις κάποιο βότανο και σου περάσει το κρυολόγημα, τότε αποδίδεις

την ανάρρωσή σου στο βότανο αυτό, έστω κι αν σε αυτό συνέβαλαν στην πραγματικότητα δεκάδες άλλοι άσχετοι παράγοντες.

Η προκατάληψη της ευχαρίστησης. Τείνουμε να πιστεύουμε ότι οι ευχάριστες εμπειρίες αντικατοπτρίζουν μεγαλύτερες αλήθειες απ' ό,τι οι δυσάρεστες εμπειρίες. Εν μέρει επειδή τα κέντρα ευχαρίστησης του εγκεφάλου βοηθούν στον έλεγχο της δύναμης των αντιλήψεων, των αναμνήσεων και των σκέψεων.

Η προκατάληψη της προσωποποίησης. Δείχνουμε ιδιαίτερη προτίμηση στο να δίνουμε αρετές έμψυχων όντων σε άψυχα αντικείμενα. Επίσης, συνηθίζουμε να δίνουμε ανθρώπινη μορφή ή μορφή ζώου σε αφηρημένα ερεθίσματα (σκιές, συγκεχυμένους θορύβους, κ.λπ.). Αυτή η αντιληπτική και γνωστική λειτουργία πυροδοτεί διάφορες δεισιδαιμονίες.

Η προκατάληψη της αντίληψης. Ο εγκέφαλός μας υποθέτει αυτόματα ότι οι αντιλήψεις και τα πιστεύω μας αντιπροσωπεύουν αντικειμενικές αλήθειες για τον εαυτό μας και τον κόσμο. Εξ ου και η έκφραση “Αν δεν το δω, δεν το πιστεύω”.

Η προκατάληψη της επιμονής. Όταν πιστεύουμε σε κάτι, επιμένουμε ότι είναι αληθινό, ακόμη κι όταν έχουμε στη διάθεσή μας στοιχεία που λένε το αντίθετο. Και όσο περισσότερο συντηρούμε ορισμένες πεποιθήσεις, τόσο πιο βαθιά εντυπώνονται στο νευρικό μας κύκλωμα.

Η προκατάληψη της ψευδούς μνήμης. Ο εγκέφαλός μας τείνει να συγκρατεί για περισσότερο χρονικό διάστημα ψευδείς απ' ότι αληθείς μνήμες. Επίσης, είναι εύκολο να εμφυτεύσεις ψευδείς μνήμες σε άλλους όταν υπάρχουν οι κατάλληλες συνθήκες και οι πληροφορίες είναι αληθοφανείς.

Η προκατάληψη της θετικής μνήμης. Όταν αναπολούμε το παρελθόν, τείνουμε να ωραιοποιούμε τα γεγονότα και να τους δίνουμε μια πιο θετική δύναμη από την πραγματική.

Η προκατάληψη της λογικής. Έχουμε την τάση να πιστεύουμε επιχειρήματα που μας φαίνονται πιο λογικά. Επίσης, συνηθίζουμε να αγνοούμε πληροφορίες που δεν μας φαίνεται ότι βγάζουν νόημα. Όπως έχει πει ο Γουίλιαμ Τζέημς: “Κατά κανόνα, δεν πιστεύουμε τα γεγονότα και τις θεωρίες που φαίνονται άχρηστες”.

Η προκατάληψη της πειθούς. Όταν διαφωνούμε για κάποιο θέμα, πιστεύουμε συνήθως εκείνον που έχει πιο δραματικά και συναισθηματικά επιχειρήματα για μια άποψη. Ο εγκέφαλός μας τείνει να συντονίζεται με τους καλούς ομιλητές, με αποτέλεσμα αν κινδυνεύουμε να πιαστούμε αιχμάλωτοι των συναισθημάτων και των πεποιθήσεών τους.

Η προκατάληψη του πρώτου. Δίνουμε περισσότερο βάρος και θυμόμαστε πιο εύκολα ονόματα και πληροφορίες που αναγράφονται πρώτα σε μια λίστα.

Η προκατάληψη της αβεβαιότητας. Ο εγκέφαλός μας δεν συμπαθεί την αβεβαιότητα και την αοριστία. Γι’ αυτό, από το να μην είμαστε σίγουροι, προτιμάμε είτε να πιστεύουμε είτε να μην πιστεύουμε.

Η προκατάληψη των συναισθημάτων. Τα δυνατά συναισθήματα συνήθως παρεμποδίζουν τη λογική και την ορθή κρίση. Ο θυμός έχει την τάση να μας δημιουργεί την πεποίθηση ότι έχουμε δίκιο και το σωστό με το μέρος μας. Η αγωνία υπονομεύει αυτήν ακριβώς την πεποίθηση, ενώ η κατάθλιψη επισκιάζει τις

αισιόδοξες πεποιθήσεις.

Η προκατάληψη της δημοσιότητας. Οι εκδότες βιβλίων, εφημερίδων και περιοδικών προτιμούν να εκδίδουν έργα με αίσιο τέλος, ενώ απορρίπτουν έργα με αρνητική έκβαση. Έτσι, μια έρευνα που δεν έχει επίδραση στον κόσμο έχει λιγότερες πιθανότητες να δημοσιευθεί σε σχέση με ένα εύρημα με θετικά αποτελέσματα. Μια άλλη διάσταση αυτής της προκατάληψης είναι η τάση των αναγνωστών να θεωρούν αυτόματα αλήθεια ό,τι δημοσιεύεται, ακόμη κι αν αποτελεί δημοσίευμα του κίτρινου τύπου.

Η προκατάληψη του τυφλού σημείου. Τελευταία, αλλά πολύ σημαντική, είναι η προκατάληψη που οι επιστήμονες αποκαλούν “προκατάληψη του τυφλού σημείου”. Οι περισσότεροι άνθρωποι αδυνατούν να συνειδητοποιήσουν πόσες γνωστικές προκαταλήψεις έχουν στην πραγματικότητα ή πόσο συχνά πέφτουν θύμα αυτών τους των προκαταλήψεων.

Οι διαφημιστές και οι πολιτικοί έχουν πλήρη επίγνωση αυτών των τυφλών σημείων και στοχεύουν επίτηδες στις δικές μας προκαταλήψεις για να πουλήσουν τα προϊόντα ή τις ιδέες τους. Ως ένα βαθμό, όλοι μας χειραγωγούμε τους άλλους προκειμένου να τους πείσουμε να ενστερνιστούν τα δικά μας πιστεύω.

Το κάνουν οι γονείς με τα παιδιά τους, οι δάσκαλοι με τους μαθητές τους, οι ερευνητές με τους συναδέλφους τους, οι εραστές μεταξύ τους. Δυστυχώς, συχνά το κάνουμε χωρίς να συνειδητοποιούμε τα ενδιαφέροντα και τις ανάγκες του άλλου.

Από το βιβλίο “Γιατί Πιστεύουμε” Άντριου Νιούμπεργκ και Μ.Ρ. Γουόλντμαν

Πηγή: psycheandlife2

ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΣΕ ΠΑΝΤΟΥ – ΔΙΑΔΩΣΕ ΤΙΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

ΣΕ ΣΧΟΛΙΑ Η ΑΝΑΡΤΗΣΕΙΣ ΑΛΛΩΝ BLOG Η SITES & ΣΕ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΕΣ ΟΜΑΔΕΣ facebook

ΠΗΓΗ: <https://www.e-synews.gr/wp/2020/03/10/tropoi-toys-opoiouy-o-egkefalos-mas-diastrevlonei-tin/>