

# Intuicja – kiedy warto jej słuchać?

Opracował: Damian Wesołek, absolwent socjologii, bloger, redaktor. Miłośnik literatury, pieszych wędrówek i tańca

**Intuicja jest w modzie. Mówią o niej trenerzy rozwoju osobistego, vlogerzy i psychologowie. Do podążania „drogą intuicji” przyznają się w wywiadach aktorzy i biznesmeni. W internecie można znaleźć dziesiątki hasel motywacyjnych na temat siły przeczucia. Gdyby porównać intuicję do człowieka, byłaby dziś celebrytką. Jest na językach wszystkich – nie wszyscy jednak, mówiąc o niej, mówią o tym samym.**

Jak zauważył fizyk Richard P. Feynman: „Nauka to długa historia uczenia się, jak nie oszukiwać siebie samego”. Autor książki *Intuicja. Jej siła i słabość*, psycholog David G. Myers, zwraca zaś uwagę, że wiele osób piszących o intuicji zapomina o najnowszych odkryciach psychologii dotyczących przetwarzania przez ludzi informacji czy podejmowania decyzji. Wielu osobom „siła przeczucia” kojarzy się ze źródłem zadowolenia, wręcz euforii, i mówią o niej jak o przewodniku duchowym dbającym o nasze ego. To nie intuicja, ale projekcje naszych wyobrażeń. Czym zatem jest myślenie intuicyjne i jak wpływa na nasze codzienne życie?

## Dar intuicji

Psycholog społeczny Ap Dijksterhuis twierdzi, że „(...) ludzie, którzy zawsze uważają, że decyzje podejmuje się rozumem, dokonują wielkiego samooszustwa”. Na potwierdzenie tej tezy przytacza przykład z własnego życia – kupno mieszkania. W branży nieruchomości w Holandii istnieje tradycja swego rodzaju licytacji: potencjalni kupcy mieszkania zjawiają się w nim jednocześnie, znając uprzednio jego cenę, oglądają je tak długo, aż któryś z chętnych nie zdecyduje się na kupno poprzez podniesienie ręki. Stawka jest niebagatelna, decyzja może odmienić życie, a presja czasu i konkurencji jest ogromna. Na jednej z takich licytacji naukowiec nerwowo przyglądał się mieszkaniu, lawirując pomiędzy dziesiątką innych potencjalnych kupców. Nie zdążył nawet zajrzeć do łazienki, a już dobijał targu z agentem nieruchomości, podczas gdy konkurenci dalej kręcili się niezdecydowani po pokojach.

Dziś rozumie, co działo się z nim w trakcie tamtych 90 sekund przed podjęciem decyzji. Jego znajdujący się pod presją mózg przetworzył w krótkim czasie ogromną ilość informacji – i to nieświadomie. Obszerna i nowoczesnie urządzona kuchnia była bardzo ważna dla takiego zapalonego kucharza jak Dijksterhuis. Pokoje okazały się jasne, stan mieszkania dobry – a po wprowadzeniu się odkrywał kolejne zalety nieruchomości. Kupując mieszkanie, nie zdawał

sobie z tego wszystkiego sprawy, to silne przeczucie oraz nagły ból brzucha pchnęły go do podjęcia decyzji. Automatyczne, nieświadome, intuicyjne myślenie dokonało szybkiej analizy bez udziału jego świadomości – i mimo to miało rację.

Od czasów renesansu to rozum, a więc racjonalne, wyważone, powolne myślenie uznajemy za jedyne godne zaufania. Uczy się nas, że ważne decyzje powinniśmy gruntownie przemyśleć, rozpisać tabelę „za i przeciw”, zebrać wszystkie informacje. A następnie podjąć najlepszą decyzję. Okazuje się jednak, że ten model najczęściej nie przystaje do rzeczywistego przebiegu procesu decyzyjnego. Pod wszelkimi naszymi świadomymi wyborami kryje się intuicja, która podpowiada nam, co mamy robić.

## Dwa umysły

Nasze umysły – zarówno świadomie, jak i nieświadomie – za pomocą zespołu obwodów bardziej skomplikowanych niż sieci telefoniczne całego świata przetwarzają ogrom informacji. W tej chwili nasz system wzrokowy rozkłada światło na miliony impulsów nerwowych. Dzieli je w celu jednoczesnego przetwarzania, a następnie z powrotem łączy, tworząc jasny i kolorowy obraz. Wszystko dzieje się błyskawicznie – poczynając od atramentu na papierze, przez postrzegany obraz, a kończąc na znaczeniu. A to tylko jedna z czynności, jakie każdy z nas właśnie wykonuje – jeśli jednocześnie jedziesz autobusem do pracy, to balansujesz ciałem, wyglądasz co jakiś czas przez okno, śledząc przystanki, rozmyślasz o czekających cię dziś zadaniach, jeśli tylko akurat nie jesteś zbyt pochłonięty czytaniem, nieświadomie analizujesz twarze pasażerów (możesz przecież kogoś znać) itd. Człowiek w każdej chwili dowiaduje się zbyt wielu zbyt skomplikowanych rzeczy, by mógł świadomie je zrozumieć. Zdajemy sobie sprawę zaledwie z czubka góry lodowej.

Dziennikarz Malcolm Gladwell naszą ukrytą wiedzę nazywa „nieświadomością adaptacyjną”, czyli „(...) potężnym komputerem, który szybko i dyskretnie przetwarza dane potrzebne nam do codziennego funkcjonowania”. Badacze mają na to wiele nazw, takich jak „teoria nieświadomego myślenia”, „naturalne procesy decyzyjne”, „proste heurystyki decyzyjne” czy „cichy system intuicji”. Wszystkie te określenia odpowiadają temu, co generalnie nazywamy intuicją.

Z kolci psycholog Daniel Kahneman, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii za badania nad myśleniem automatycznym w obszarze decyzji i powstawania sądów, proponuje nienasuujące skojarzeń nazwy „System 1” i „System 2”, które możemy również nazwać myśleniem wolnym i szybkim. Najważniejsze, aby dostrzec różnicę pomiędzy tymi dwoma systemami, dwoma umysłami, które w każdym z nas ze sobą współpracują, ale zazwyczaj działają dosyć niezależnie i na różne sposoby.

Intuicja (System 1) działa w sposób szybki i automatyczny, niemal bez wysiłku, ale i bez poczucia kontroli. Konstruuje wrażenia i emocje, które dopiero przetworzone przez rozum

**Aby czytać dalej, potrzebujesz pełnego dostępu.  
Przeglądaj wszystkie materiały w ramach abonamentu lub prenumeraty.**

**Korzyści:**

- nielimitowany dostęp do treści,
- aktualizacje materiałów w niezbędnikach, nawet do 2 razy w tygodniu,
- e-czasopisma w nowej, wygodnej formie,
- dodatkowe materiały i wzory dokumentów do pobrania,
- dostęp do porad cenionych ekspertów i praktyków,
- zniżki na kolejne produkty, szkolenia i webinary

i znacznie więcej...

**Zamów na: [www.oficynamm.pl](http://www.oficynamm.pl)  
lub skontaktuj się z nami: 800 702 902, [bok@oficynamm.pl](mailto:bok@oficynamm.pl)**