

Krištof Stepančič, 2. B Gimnazija

Predmet: Psihologija

Šolsko leto: 2019/20

UMETNOST JASNIH MISLI

RECENZIJA

1. PREDSTAVITEV KNJIGE

Naslov: Umetnost jasnih misli

Podnaslov: 52 miselnih napak, ki jih raje prepustite drugim

Avtor knjige: Rolf Dobelli

Založba: eBesede

Zbirka: Skepsa

Leto izdaje: 2014 (prvi natis pri nas), 2011 (izdaja izvirnika)

Število strani: 206

Opomba: Izgleda da je bila knjiga izdana še enkrat, leta 2013 z razširjeno vsebino (99 miselnih napak in ne izvernih 52), a dopolnjena izdaja ni bila nikoli prevedena v slovenščino.

Švicarski avtor Rolf Dobelli se je rodil leta 1966 v Luzernu v Švici. Študiral je ekonomsko filozofijo in soustanovil podjetji getAbstract in CCADEMY ter združenje na področju znanosti in gospodarstva, ZURICH.MINDS. A bržkone je najbolj znan po svojih delih kot novelist in pisatelj. S pisanjem se je začel ukvarjati leta 2002 in že naslednje leto objavil svoje prvo delo, »Fünfunddreissig« (Petintrideset). Umetnost jasnih misli je izdal leta 2011 in knjiga je takoj postala velik uspeh, najprej v Švici in Nemčiji, s prevodi pa kasneje po celem svetu. Kmalu po objavi je Dobelli užival mednarodni ugled tako med strokovnjaki kot laično javnostjo, a je bil tudi tarča mnogih obtožb o plagiatorstvu. Ne glede, »Umetnost jasnih misli« je bila od takrat prodana v več kot milijon izvodih in ni težko videti zakaj. Knjiga je zelo jedrnata in enostavna za branje, vsebina je pregledno organizirana v poglavja in za poljudnoznanstveno delo tudi zelo zanimiva. Pisati o kompleksnih in v veliki meri slabo razumljenih procesih v naši glavi tako da bo to razumel vsak, pač ni nekaj kar zmore veliko ljudi, a Rolfu Dobelliju je to vsekakor uspelo. (Wikipedia, 2020)

Pri slovenskih ponudnikih so na voljo tudi druge knjige izpod peresa Rolfa Dobellija, a je žal le dotično delo prevedeno v slovenščino. (Emka.si, 2020)

2. JEDRNI DEL

2.1.VSEBINA KNJIGE

2.1.1 TEMA

Odkar sta leta 1972 nobelovca Amos Tversky in Daniel Kahnemann svetu predstavila koncept kognitivnih pristranosti, je prišlo raziskovanje teh fenomenov precej daleč. Najnovejša spoznanja s tega področja nam avtor predstavi skupaj za jasnim sporočilom: neпусти, da iracionalno nezavedno razmišljanje sprejema odločitve namesto tebe – ker pri tem ni preveč učinkovito.

Ne glede na to, da imajo miselne napake tako nesrečno ime, niso povsem neuporabne. Kot (skoraj) vse v človeškem telesu in psihi, tudi kognitivne »zmote« igrajo pomembno vlogo. Pomagajo nam pri hitrih odločitvah, so uporabne bližnjice, ki poenostavijo in pospešijo sprejemanje le-teh, s tem pa razbremenijo naše možgane informacijskega bremena, ki bi ga povzročilo upoštevanje vsake spremenljivke. Težava nastane, ko dovolimo, da te poenostavitve vplivajo na pomembne odločitve, pri katerih igra vsaka podrobnost veliko vlogo. Takrat moramo hitro, intuitivno in ne preveč zanesljivo razmišljanje zamenjati s počasnim, racionalnim in objektivnim; to pa nam lahko uspe samo tako, da dobro poznamo vse pasti miselnih napak – kar je tudi bistvo te knjige.

2.1.2 VSEBINA

Koncept »miselne napake« sem v tej recenziji že tolikokrat omenil, da bi sedaj najbrž končno radi spoznali kakšno od njih. Pa vzemimo za primer **zmoto povezovanja** (ang. Conjunction fallacy oz. redkeje Linda problem) Amosa Tverskega in Daniela Kahnemanna kot je predstavljena v knjigi. (Dobelli, 2014, str. 135-137).

Klaus ima 35 let, študiral je filozofijo ter se že od gimnazije zanima za probleme tretjega sveta. Po študiju je dve leti delal pri Rdečem križu v zahodni Afriki, potem pa tri leta na sedežu v Ženevi, kjer je napredoval do vodje oddelka. Kasneje je šel na poslovno šolo in diplomiral na temo družbene odgovornosti podjetij.

Kaj je bolj verjetno?

- A) Klaus je zaposlen v znani banki
- B) Klaus je zaposlen v znani banki in vodi njen naložbeni sklad za tretji svet

Večina ljudi bi na vprašanje odgovorilo z odgovorom B. To je napačno, za napako pa je odgovorna zmota povezovanja. Če pogledamo problem s statističnega vidika, je odgovor precej bolj jasen. Na svetu je pač več zaposlenih v znanih bankah kot celoti, kot tistih ki so zaposleni na točno določenem oddelku. Dodajanje dodatnih pogojev vedno (razen ko vsi izpolnjujejo pogoj) zmanjša verjetnost. Težava in razlog za to napako je dejstvo, da ljudi privlačijo verjetne, skladne in prepričljive zgodbe. Zgodbe z mnogimi podrobnostmi prepričajo naše intuitivno mišljenje veliko prej kot počasno, zavestno in racionalno razmišljanje ugotovi, da je tukaj nekaj narobe. Čeprav je primer zelo trivialen in je na prvi pogled ta zmota dokaj neškodljiva, v bistvu ni tako. Avtor nam v knjigi po razlagi da primer,

pri katerem je po enajstem septembru sklenil teroristično zavarovanje, ki je bilo dražje od splošnega zavarovanja, čeprav je tudi splošno pokrivalo škodo v primeru terorizma.

Zanimiva in žal prepogosta se mi zdi tudi **sebislužna pristranost**. Kot že ime pove, je to zmotna pri kateri mislimo, da je vse kar se nam dobrega zgodi, izključno rezultat našega trdega dela, medtem ko so za naše spodrsnjaje krivi drugi ali pa kar »višja sila«. V knjigi je na to temo podanih več primerov, najzanimivejši pa se mi zdi tisti s testiranjem osebnosti. Pri njem so večim ljudem razdelili enake teste osebnosti. Ko so jih sodelujoči rešili in oddali, so raziskovalci teste popolnoma naključno ocenili. Tisti, ki so bili ocenjeni boljše, so test pohvalili, medtem ko so slabše ocenjeni udeleženci testiranje kritizirali kot neverodostojno (Dobelli, 2014, str. 148). Ta primer te miselne napake je še posebej pomenljiv, saj so pri pravih dosežkih, ki so plod pravega dela, ljudje lahko upravičeno ponosni, medtem ko ta eksperiment dokazuje, da enako dosežejo tudi dobri rezultati, ki so popolnoma slučajni. Zato je to po mojem mnenju to ena izmed bolj nevarnih kognitivnih zmot, saj je objektivni odnos do svojega dela in sposobnosti ključnega pomena za uspeh.

Še en klasičen primer vsakodnevne miselne napake je **učinek uokvirjanja**. Čeprav ste po mojem z njim vsi seznanjeni, gre takole: ni tako pomembno *kaj* rečeš, bistveno je *kako* to rečeš. Z drugimi besedami, bistvo komunikacije je, da informacije lepo uokvirimo – tako bodo enako dobre oziroma enako slabe novice sprejete drugače glede na kontekst v katerem se nahajajo. V knjigi najdemo nasleden zelo nazoren primer tega učinka: katero meso je bolj zdravo? Tisto z enim procentom maščobe, ali 98-odstotno brez maščobe? (Dobelli, 2014, str. 139). Če razmišljate racionalno, boste past takoj opazili. Druga vrsta mesa ima dvakrat več maščobe, a jo je večina ljudi označila za bolj zdravo izbiro. A učinek uokvirjanja se ne konča pri besedni komunikaciji. Razlog, zakaj je tako enostavno zavajati s statistikami, ima korenine v točno tej zmoti; predstavljanje samo tistih informacij, ki nam koristijo je klasičen primer olepševanja resničnosti. In tu lahko vidimo resnično nevarnost učinka uokvirjanja; to je daleč najpogostejša in najbolj praktična tehnika namernega zavajanja. Uporabljamo jo tudi nezavedno, imun nanjo pa ni nihče.

Kognitivna pristranost, ki jo imam trenutno v učnem procesu najbolj čast opazovati, je tako imenovano **socialno izmikanje**. Gre za pojav, pri katerem posameznik v skupini ne da vsega od sebe. Prvi ga je odkril francoski inženir Maximilien Ringelmann (po katerem se včasih imenuje tudi Ringelmannov efekt), ko je raziskoval moč konjev. Ugotovil je, da dva konja kočije ne vlečeta dvakrat močnejše kot en sam, ampak manj. Zanimalo ga je, ali podoben učinek velja tudi za ljudi in izvedel raziskavo v kateri mu je celo uspelo opisati kakšno je bilo zmanjšanje posameznikovega truda glede na število udeležencev. Ko pri vlečenju vrvi sodelujeta dva, vsak vleče s približno 93 % svoje resnične moči, pri treh le še s 85 %, pri osmih pa upade na 49 % (Dobelli, 2014, str. 111). Ringelmannov efekt lahko opazimo takrat, ko posameznikov učinek na situacijo ni direktno viden, zaradi česar se zmanjša individualna količina vložene truda. Zanimivo se mi zdi, kako ljudje ne lenarijo preveč, saj bi v nasprotnem primeru izstopali kot nekonstruktivni in bi kot taki morali prenašati posledice svoje nedejavnosti. Podobno se tudi zmanjša posameznikov prispevek v večjih skupinah, saj se jih tam težje opazi, manj opazne pa so tudi posledice njihovega nedela.

Avtor knjige ugotavlja, da je socialno izmikanje zelo razširjeno na zahodu, v vzhodnjaških državah pa skoraj ne. Zato tudi ni delovalo izvažanje Japonskih kolektivističnih delovnih praks na zahod v 80. letih prejšnjega stoletja. Sam opažam ta pojav predvsem v šoli, kjer smo ga pri urah psihologije poimenovali razpršitev odgovornosti. A slabega skupinskega sodelovanja in koordinacije niso krivi le nemotivirani najstniki – socialnega izmikanja smo zavedno ali nezavedno krivi vsi, celo strokovni posamezniki z denarno nagrado za opravljeno delo (le zakaj takoj pomislim na parlament).

Kot zadnji primer bi rad opisal napako, ki mi dela največje preglavice. Smrtno sovražnico vsakega ljubiteljskega zgodovinarja in geopolitika, **zmoto pogleda nazaj**. Gre za napako, pri kateri resnično zgodovino označimo kot edin možen, edin verjeten ter neizogiben izid. Te ugotovitve so utvare in aroganca nekoga, ki ima luksuz poznavanja preteklih dogodkov. Celotno zmoto lahko na kratko opišemo s stavkom »po bitki je lahko biti general«. Zgodovinski dogodki se nam zdijo očitni in samoumevni, a če bi v začetku letošnjega leta kogarkoli vprašal, kako bo z novim virusom, bi redkokdo odgovoril, da bo povzročil globalno pandemijo in največjo gospodarsko katastrofo v moderni zgodovini. Dandanes vemo odgovor na to vprašanje, potek širitve virusa pa se nam zdi nekaj neizbežnega in logičnega, čeprav je bila hitra zadušitev bolezni statistično bolj verjetna možnost. Še danes se sam pri sebi nasmehnem, ko se spominjam izjave za poročila lanskega decembra: »Bojimo se, da bi lahko novi koronavirus dosegel številke SARS-a« (vir neznan). Avtor knjige ponudi podoben primer, nanaša pa se na nepričakovan pok finančnega mehurčka leta 2008 (Dobelli, 2014, str. 51). Danes vsak ve, da je sledila huda gospodarska kriza, po kratkem brskanju po internetu pa brez težav tudi ugotovimo zakaj. A takrat niti en makroekonomist ni predvideval prihajajočega poloma. Dobelli zato priporoča pisanje dnevnika; vanj zapišite svoja pričakovanja za prihodnost, nato pa pogledajte koliko ste zadeli. Žal boste najverjetneje ugotovili, da kar precej. Niti zavedanje zmote pogleda nazaj po raziskavah namreč ne izboljša naše sposobnosti napovedovanja prihodnosti. (Dobelli, 2014, str. 53).

2.1.3 ZGRADBA

Prva stvar, ki jo takoj opazimo, ko odpremo knjigo, je struktura vsebine. Namesto neskončno dolgih odsekov besedila v najmanjši možni pisavi, je »Umetnost jasnih misli« pregledno razdeljena v 52 popolnoma neodvisnih poglavij (99 za razširjeno verzijo), ki se načeloma ne vežejo na prejšnjo ali kasnejšo vsebino. Vsemu skupaj sta dodana še predgovor avtorja in spremna beseda, ter seveda viri, saj precejšen del knjige zajemajo primeri miselnih napak, ki so se zgodili v realnosti. Rad bi pohvalil še oblikovanje kazala, saj na njem niso navedena le imena poglavij, ampak tudi opis vsebine, kar je še posebej uporabno, ko iščeš specifično miselno napako, a ne poznaš strokovnega imena.

Vsako poglavje je strukturirano po istem kopitu; na vrhu je ime miselne napake (npr. ZACETNIŠKA SREČA), pod njim kratek opis (Bodite previdni, če na začetku teče vse kot po maslu), sledi pa besedilo, redko daljše od treh strani. Včasih pod prvo stranjo poglavja najdemo njegov naslov preveden v angleščino, sklepam da zato da bralec lažje poišče več o vsebini v drugih virih. Motilo me je le, da tekom besedila posamezne informacije niso bile direktno povezane s seznamom virov na koncu, kot to počne veliko strokovnih knjig.

2.2 OCENA KNJIGE

V prejšnjih paragrafih sem knjigo hvalil zaradi njene enostavnosti in dostopnosti vsem vrstam bralcev, a to je meni subjektivno v tej knjigi hkrati tudi največji problem. Popolnoma v redu se mi zdi, da so primeri v knjigi zelo enostavni, ter da je brez visoko strokovnih hieroglifov, težava se mi zdi v tem, da avtor razloži le posledice zmot in se le redko bolj poglobi v njihove vzroke, ter kako nastanejo. To včasih že pretirano poenostavljanje moti marsikaterega, ki ga to bolj zanima, a je hkrati tudi razlog, zakaj je to delo tako priljubljeno v laični javnosti.

Čeprav se mi zdijo razlage nekaterih napak precej bolj pomembne od drugih (to še posebej velja za razširjeno verzijo), bi knjigo v celoti ocenil kot pomembno in vsečno delo. Tako na primer menim, da je učinek vzajemnosti, ki je značilen za socialne vrste kot je človek, izjemno pomembno razumeti, saj je zadolževanje veliko bolj pogosto kot le najemanje finančnih posojil. Ali pa zmota ugajanja; pristransko ravnanje do oseb na podlagi všečnosti nas lahko veliko stane, sploh zato, ker je to najpogostejša taktika tako oglasov kot najprepričljivejših goljufov. Meni osebno najljubša pojasnitev pa je razlaga napake odpora do izgube. Te napake sem jaz kriv skozinsko, saj me misel na izgubo nečesa motivira precej bolj kot možnost pridobitve nečesa enakovrednega. Medtem ko se mi zdijo bolj nevsakdanje zmote, kot je na primer človekova nesposobnost predvidevanja eksponentne rasti ali pa precenjevanje ničnega tveganja, manj uporabne, čeprav se zavedam, da je knjiga namenjena tudi finančnikom in investitorjem, za katere so lahko tudi take abstraktne napake lahko usodne. Kakorkoli, poznavanje našega nezavednega razmišljanja je zelo pomembno še posebej danes, ko je površno razmišljanje, ki smo ga podedovali od naših prednikov, pogosto uporabljeno proti nam.

3. ZAKLJUČEK

Če iz moje recenzije do zdaj to še ni bilo razvidno, bom povedal kar naravnost: to je knjiga, ki bi jo moral prebrati vsak. Ni le zanimiv in edinstven vpogled v fascinantnost človeškega uma, ima tudi praktičen pomen. Jasno mišljenje postaja v sodobnih časih ena izmed najpomembnejših umskih veščin. Sposobnost racionalnega razmišljanja je, ko je le-to zamegljeno s pogosto namernimi psihološkimi triki, nujno za slehernega človeka, ki bi rad ostal korak pred drugimi. Celu leni bralci med vami sedaj nimate razloga, da bi to knjigo kar preskočili. Umetnost jasnih misli je kratka, pregledna in jedrnata. Poleg tega je zelo dostopna, saj je bila prevedena v številne jezike in je ena izmed bolj prodajanih knjig. Napisana je za širšo javnost, vsaka izmed napak je odlično razložena, pogosto na vsakdanjem primeru, raba strokovnega jezika pa je minimalna. Upam, da boste vsaj nekateri izmed bralcev te recenzije naslednjic, ko vidite še posebej prepričljiv oglas, rekli: »Aha, miselna napaka!«

Za konec bi moje mnenje rad podal na še manj dvoumen način: s številkami. Zame si je ta knjiga prislužila oceno 4 od 5. Čeprav je, kot sem že omenil zelo zabavna in uporabna, ni noben izjemen presežek. Koncept miselnih napak in kognitivnih pristranosti sega precej daleč nazaj v preteklost (sploh za psihologijo saj je relativno nova veda) in zato to delo, poleg mnogih drugih na isto temo, ni nobeno revolucionarno odkritje.

VIRI IN LITERATURA:

- 1.** Dobelli, R., 2014. Umetnost jasnih misli. Prvi natis. Ljubljana: eBesede.
- 3.** Rolf Dobelli. Wikipedia. 05/2020. Dostopno na URL naslovu: <https://en.wikipedia.org/wiki/Rolf_Dobelli>
- 4.** The Art of Thinking Clearly. Wikipedia. 05/2020. Dostopno na URL naslovu: <https://en.wikipedia.org/wiki/The_Art_of_Thinking_Clearly>
- 5.** Cognitive distortions. Wikipedia. 05/2020. Dostopno na URL naslovu: <https://en.wikipedia.org/wiki/Cognitive_distortion>
- 6.** Cognitive bias. Wikipedia. 05/2020. Dostopno na URL naslovu: <https://en.wikipedia.org/wiki/Cognitive_bias>
- 7.** Conjunction fallacy. Wikipedia. 05/2020. Dostopno na URL naslovu: <https://en.wikipedia.org/wiki/Conjunction_fallacy>
- 8.** Diamandis, Peter H. 2017. Cognitive biases shape our world. YouTube. 05/2020. Dostopno na URL naslovu: <https://www.youtube.com/watch?v=8_i3LhBO-rk>
- 9.** Ariely, Dan. 2008. Are we in control of our own decisions?. TED. 05/2020. Dostopno na URL naslovu: <https://www.ted.com/talks/dan_ariely_are_we_in_control_of_our_own_decisions>
- 10.** Ringelmann Effect. Wikipedia. 06/2020. Dostopno na URL naslovu: <https://en.wikipedia.org/wiki/Ringelmann_effect>
- 11.** Gerd Gigerenzer. Wikipedia. 06/2020. Dostopno na URL naslovu: <https://en.wikipedia.org/wiki/Gerd_Gigerenzer#Heuristics>