Racjonalne myślenia.

**Dzień dobry. Witam raz jeszcze słuchaczy Radia Andrychów przy mikrofonie Marek Nycz, a w studio ze mną jak zawsze we wtorek Pani Aleksandra Gancarz. Dzień dobry.**

Dzień dobry witam Państwa.

**Tak żeśmy sobie pomyśleli z Panią psycholog, że dzisiaj porozmawiamy na temat taki, który może być dla Państwa zaskakujący. Ostatnio mówiliśmy o kłamstwach. No i tak jakoś nam się po tej audycji zgadało, że kłamstwa no sami czasem też siebie oszukujemy, kłamiemy. To tak już  bliska droga do takiej w ogóle konstatacji** **czy my zawsze myślimy racjonalnie. Czy decyzję życiowe, które podejmujemy są przemyślane. Czy kierujemy się czasami no powiedzmy emocjami, żeby nie powiedzieć, że ktoś za nas myśli bo i to się zdarza.**

No cóż no my oczywiście w przekonaniu o swojej doskonałości nasze cudowne echo, które się  odzywa codziennie i podszeptuje nam jacy jesteśmy wspaniali. Oczywiście nie dopuszczamy do siebie myśli, że z naszym myśleniem może być coś nie tak, że cała ta nasza ta głęboka, życiowa mądrość to nie jest taka do końca mądrość i że to naprawdę nie do końca my widzimy tą rzeczywistość jaka jest. I to, że nasze myślenie nie zawsze jest takie racjonalne jak nam się wydaję, że nie wszystko jest tak do końca przemyślane. Bo nam się wydaje, że zawsze mamy racje, zawsze mówimy to co myślimy i zawsze postępujemy prawidłowo, tak jak żeśmy sobie to przemyśleli, czy tak jak żeśmy sobie to wyobrazili. Okazuje się, że niekoniecznie, okazuje się ,że tu jest cały szereg czynników, które oddziaływują na nasze myślenie, na nasze procesy poznawcze.  Jeżeli chodzi o myślenie, które tak troszkę zniekształcają jak gdyby ten bieg myśli i tą racjonalizację taką prawdziwą. No myśmy tutaj z Panem Markiem przeczytali taki  bardzo fajny artykuł.

**Daję do myślenia, może niekoniecznie musimy się ze wszystkim zgodzić, ale daje do myślenia.**

No właśnie, właśnie. Było to takie siedem zjawisk, które potwierdzają, że nie myślimy racjonalnie.

**No powiem tak, że dla mnie w wielu punktach bardzo przekonujące.**

Ja bym się nie zgodziła w każdym, ale może podyskutujemy.

**No, ale dobrze mówiła Pani o tym, że nasze samoocena jest zawsze zawyżona. To jest w punkcie  drugim ślepa plamka.**

No tak, ale myślę, że generalnie wszystkie te punkty, które to są to można odnieść do tego, że zawsze mamy rację. Czyli nasz ego cudowne, idealne, które my sobie tam stworzymy i nadmuchujemy czasem do granic wielkości, uważa,  że my zawsze wiemy jak i wiemy co, nie wiem dlaczego.

**No właśnie ja zauważyłem, że się potwierdzają niektóre rzeczy. Sam obserwuje własne myślenie. I się  mi to zdarza na przykład złudzenie atrybucji to znaczy to nie ja byłem winien, to ktoś obok mnie, to tak, bo ja na przykład... Przecież gdyby wtedy się tam ktoś głupio nie odezwał  to bym wtedy na przykład sam się nie skompromitował bo bym też głupio nie odpowiedział. I tak to on był winien.**

No tak.

**Albo mówimy tak no nasze dziecko jest wspaniałe, tylko koledzy są tacy, nie.**

Czyli znowu tutaj  potwierdza się to co ja powiedziałam, że nasze to ego cudowne nie dopuszczę do tego, że  zrobiliśmy błąd, że myśmy popełnili coś jakoś, nie wiem  jakieś niedopatrzenie, nie. Winni są inni. My jesteśmy cudowni . Czyli  to nie my jesteśmy winni tak jak Pan powiedział. Winni są inni, a my nie. I znowu nasze ego tutaj wypływa jako... I sobie jak gdyby  podbudowujemy to, że jednak mieliśmy rację, a inni są**.,,**I dlatego, dlatego wyszło tak, a nie inaczej.

**Myśmy też mówili przy tamtej okazji o tym dysonansie poznawczym.**

Tak.

**Czyli to jest ta chwila w której no żyjemy sobie spokojnie mamy przekonanie na jakiś temat. One są jasne, klarowne, wiemy wszystko, oczywiste. I nagle pojawiają się informacje, które nam burzą ten porządek świata. To jest spory dysonans znaczy dyskomfort wręcz.**

Bardzo wielki bo tego nie lubimy.

**Nie lubimy nagle weryfikować własne przekonania. Zawsze uważaliśmy, że tak jest, a nie inaczej. I nagle mamy z tego zrezygnować. Mamy powiedzieć cholera ziemie rzeczywiście jest kulista, przecież zawsze myśleliśmy, że jest płaska. Nie, nie, nie.**

I to jest dla nas bardzo wielki stres i bardzo wielki dyskomfort bo nagle jak gdyby potykamy się o kamień. Potykamy się o kamień i nie wiemy co z tym zrobić .

**No i jakby wywraca się nasz obraz świata do góry nogami więc czasami robimy taki trik, uruchamia się następny mechanizm, wyparcia.**

Oj tak.

**Nie przyjmujemy tych wiadomości do tej, albo mówimy nie zmyślone kłamstwo, polityka, propaganda, nie, nie, nie, tak nie jest. Ten gość  na którego ja zawsze głosuje jest najwspanialszy na świecie. Mąż stanu i w ogóle. Nie, nie, nie żadne takie. Nikt mi tu nie będzie ten. I Ci cwaniacy, którzy wiedzą jak tym gospodarować mechanizmem.**

Albo manipulować.

**Właśnie to zamykają nas w tak zwanych bańkach. I tam nam dostarczają informację, które potwierdzają ten pogląd, a nie dopuszczają nam tym informacji, że na przykład szczepienie rzeczywiście jest skuteczne, uratowało ileś  milionów ludzi. Nie zostańcie w tym przekonaniu, że  to szczepienie było wszczykiwanie Wam chipów. Teraz Wami będą  sterować. I tak wie Pani nie będę tego powtarzać.**

Tak.

**I w ogóle to przylecieli z innej planety Reptilianie i oni to wszystko wymyślili. Wygodnie w takiej bańce. Tak cieplutko, fajniutko , sami swoi, z nikim się kłócić nie trzeba, wszyscy myślą podobnie.**

Ale nagle ta bańka pryska.

**I to jest ten dysonans poznawczy.**

I to jest ten dysonans poznawczy. Zderzamy się z rzeczywistością tak jakbyśmy nagle uderzyli głową o mur.

**Klasyczny, taki genialny teraz mi przyszedł do głowy przykład takiego dysonansu poznawczego, zabójczego to jest w Nędznikach. Pani pamięta żona prześladuje policjant Javert. Jak się kończy kiedy Jean  Vajlean   wynosi Mariusza z kanałów. To jest rewolucja tysiąc osiemset trzydziestego  roku.**

W każdym razie rewolucja.

**Jedna z rewolucji francuskich tych już nie tysiąc siedemset osiemdziesiąt dziewięć tylko później nie** **tak kiedy zburzono Bastylię tylko z lat trzydziestych dziewiętnastego wieku bo to już jest po Napoleonie. On wynosi tego Mariusza na plecach Javert nagle dociera do niego bo idzie cały czas za nimi tropiąc chce go złapać tego byłego** **galernika. Chce go ponownie wysłać na galery i nagle dostrzega, że ten człowiek jest szlachetniejszy od niego.**

I jak i proszę i to jest tak jakby strzelić sobie nagle w głowę no bo co.

**No i to się tak kończy bo Javert idzie wie Pani .**

No tak.

**Co robi.**

No tak.

**To jest właśnie taki przykład takiego już absolutnie drastycznego dysonansu poznawczego.**

Ale z  takimi dysonansami poznawczymi spotykamy się na co dzień niestety. Żyjemy w czasach bardzo trudnych, a mówię nasze przekonania są takie jak mówię. Nasze ego jest bardzo twarde i uważamy tak my wiemy na pewno i w bardzo wielu sytuacjach w życiu codziennych spotykamy się w takich właśnie sytuacjach, że nagle spotykamy się z innym zdaniem.

**Ale z drugiej strony mamy takie fajne polskie powiedzenie, że tylko krowa nie zmienia poglądów,**

No tak niektórzy...

**I warto sobie to czasem powiedzieć dlaczego mam nie być taką krową. W sensie krowa to bardzo przyzwoite stworzenie. Co byśmy bez tych krów zrobili. Ani masełka, ani serka, ani mleczka. I może rzeczywiście warto się przyjrzeć czemuś cholera myliłem się.**

No właśnie, ale tu znowu odzywa się to nasze ego jak ja się  mogę mylić no nie nie możliwe. Ale zauważmy teraz tutaj w następnych tych punktach ten nasz autor...

**To zróbmy krótka przerwę naszym słuchaczą, a my do Państwa wrócimy bo patrzę tak, żebyśmy Państwa nie zanudzili. Proszę przemyśleć to co powiedzieliśmy, a Shakin Dudi pośpiewa sobie taką bardzo intelektualną piosenkę Au sza la la la. I wracamy do Państwa z Panią Aleksandrą Gancarz Panią psycholog rozmawiamy dzisiaj o tym , o różnych zjawiskach, które kwestionują nasze dobre samopoczucie, że myślimy racjonalnie, że zawsze kierujemy się rozumem, że zawsze wszystko przemyślimy. Ja to mówię również odnosząc to do siebie. Bo chyba nikt  z nas nie jest wolny od  tego.**

Niech  każdy z nas ma tak  niestety. Niestety każdy z nas ulega różnym sugestiom, ulega różnym wpływom z zewnątrz. Jesteśmy manipulowani, nawet nie zdajemy sobie sprawy jak bardzo.

**Oczywiście, że tak. No właśnie, ale to teraz może przejdźmy do następnego punktu czyli tego  błędu dostępności gdy problem wiąże się z oceną szans, ryzyka czyli tych statystyk to znaczy czemu ulegamy często.**

Bardzo często ulegamy. Tak stojąc z boku jak patrzymy na tych wszystkich ludzi, którzy starają się, którzy stawiają na to, że uda im się coś na przykład wygrać, uda im się coś zdobyć to patrzymy tak z boku, patrzymy racjonalnie  mnie to nie dotyczy. Ale przychodzi taki moment, że gdzieś się tam zapala światełko, a spróbujemy bo przecież ktoś tam wygrał bo nagle słyszymy jakąś tam informacje w prasie, czy na forach nagle ktoś coś wygrał. I my se myślimy pewnie spróbujemy mimo, że racjonalnie gdzieś to światełko się zapala i racjonalnie powiedzieliśmy człowieku przecież szansa na to, że wygrasz jest jedna na ileś tam milionów statystycznie rzecz biorąc. Ale nie my tutaj jednak próbujemy. No i tak się zaczyna takie lekkie wciąganie w taki drobny hazard. Przecież już nie mówimy o tym wielkim hazardzie w Monte Carlo czy tych wielkich przegranych w ruletkę. Ale popatrzmy na te takie nasze drobne hazardki powiedziałabym. Przecież te kolejki do totalizatorów, do lotto, przecież te kolejki bardzo często do tego, żeby kupić taką zwykłą zdrapkę . Tak naprawdę wydajemy na takie właśnie rzeczy sądząc, że na pewno się uda. Na pewno się uda przecież to są niewielkie kwoty. Ale tutaj zaczyna się uruchamiać  takie lekkie uzależnienie od hazardu i to bardzo często ta cienka czerwona linia jest bardzo cienka między właśnie tym lekkim uleganiom, tym nieracjonalnemu myśleniu, a uzależnieniem od hazardu to jest naprawdę bardzo cienka czerwona linia.

**Właśnie sprawdziłem bo chciałem być pewny, żeby nie przegiąć szanse trafienia szóstki w lotto to jest jeden do czternastu milionów.**

Proszę bardzo, a my ciągle, a tutaj tabuny ludzi co tydzień praktycznie wydają no powiedziałabym naprawdę duże sumy na to, że my jednak trafimy, a przecież....

**Nie no bo ciągle ktoś wygrywa.**

No ciągle ktoś wygrywa, ale racjonalnie patrząc jak ta szansa jest na ileś tam milionów tak ja jestem jeden z tych milionów to szansa jest zerowa. Ale nie, ale tutaj nasze racjonalne myślenie idzie gdzieś tam w zapomnienie, uciszamy go.

**Nie bo sobie tak mówimy...**

Spróbujemy.

**Przypominając sobie ten stary dowcip pamięta Pani dajemy Panu Bogu szanse żeby nas nagrodził.**

Bo jeżeli nie damy szansy to niestety...

**Przecież nie wygramy.**

Nie wygramy.

**Wygrywają Ci którzy grają. Czyli mamy całą masę takich najróżniejszych usprawiedliwień.**

I właśnie tutaj się usprawiedliwiamy sobie brak racjonalizmu w tym myśleniu. Bo tak patrząc z boku potem czasem zastanawia się tam jeden z drugim człowiek ile ja pieniędzy właściwie wydałem na ten totolotek. Gdybym ja to odkładał do skarbonki to ta wygrana byłaby do wyjęcia ze skarbonki.

**Proszę popatrzyć wszystkie kasyna są pełne graczy, grają i tak dalej. Natomiast model matematyczny, który opisuje działanie kasyna nie będę teraz go rozbudowywał, ale jest taki model proszę Państwa pokazuje, że kasyno zawsze wygrywa.**

Oczywiście.

**Ono nigdy nie jest przegrane, przegrani są wyłącznie klienci, a oni nadal są naiwni, przychodzą no przecież widzą, że niektórzy wygrywają.**

No tak, ale znowu mówię gdyby uruchomić to racjonalne, praktyczne myślenie to powiedzieliby człowieku po co ty dalej idziesz przecież ty tak nie wygrasz. Przecież ta szansa jest jedna do miliona więc daj spokój. Ale nie tutaj nasza podświadomość już nam podpowiada, ale a nóż. Czyli ten rozum gdzieś upychamy, gdzieś tam daleko, daleko, a co tam będziemy tym rozumem się kierować, a zaszalejmy raz, a dajmy szansę szczęściu. A to szczęście niestety wcale takie nie jest sprzyjające nam tak naprawdę. Ono tak się czasami odzywa, ale...

**Bo to się z tym wiąże następny punkt prawo małych liczb.**

No właśnie.

**No właśnie. Bo tak trudniej nam ogarnąć liczby wielkie tak jak tam przytoczyłem. Ja teraz to włączyłem sobie w internecie  jest  jeden do trzynastu milionów dziewięćset osiemdziesięciu trzech i ośmiu set szesnastu przypadków. Jeden do...Po zaokrągleniu jeden do czternastu milionów. To już jest taka abstrakcja, której czasami wyobraźnią nie uwalniamy.**

Zupełnie.

**Dużo wygodniejsze są dla nas takie liczby proste jak na przykład liczby na kostce do gry.**

Jeden do sześciu.

**I tutaj łatwiej.**

To zupełnie wystarczy.

**I tutaj to sobie potrafimy tam bardzo łatwo wyliczyć to jest jeden do sześciu. Na przykład prawdopodobieństwo wyrzucenia szóstki.**

No tak.

**Czy jakiejkolwiek wygranej.**

Tak.

**Mamy dwie kostki to mnożymy to jeszcze razy dwa i wychodzi nam inne prawdopodobieństwo, ale to jest wszystko działanie na małych liczbach. Te duże, a na tym się opierają hazardziści, hazard cały przepraszam. No ruletka no przecież....**

Bo te duże nam umykają. Nasz umysł tak jak Pan powiedział ogarnia tam takie maluteńkie do tych sześciu, do tych siedmiu. Mówi się, że do siedmiu  no, ale dobrze. Ale te duże nam umykają. To są dla nas abstrakcję. To jest abstrakcja. Więc znowu nasz rozum w tym momencie się wyłącza

**Jak  mamy te ruletkę ja już nie pamiętam ile tam jest tych liczb na tym kole, ale jest ich dużo.**

Tak.

**Mamy zero, które jest absolutnie jakimś tam super wygraną. Mamy też kolory czerwony, czarny, chyba czerwony , zielony nie pamiętam nigdy nie grałem w ruletkę. Czasem tylko na filmach to widzę Ale gdyby tacy gracze siedzieli i mieli do tego wystarczający aparat matematycznie policzyli sobie własne szanse w tej grze to wiedzieliby, że nawet jeżeli wygrywają to jest tak jak to ładnie mówią Indianie za Odry cufal. Przypadek zupełny i nic innego. Systemu nie ma. Jest system, który wymyślił mój kolega, wyrzucono go z kasyna jak zaczął tak grać bo oni wiedzą o tym. To jest tak, że stawiam  na przykład jeden przegrywam. Następnym razem stawiam dwa plus jeden znowu przegrywam. Stawiam trzy plus jeden za którymś razem kiedy się odegram, odgrywam się z nawiązką bo prawdopodobieństwo, że za którymś razem trafię, a stawiam wyłącznie na zielone albo czerwone czy czarne nie pamiętam jak to tam jest. Więc to jest jeden do dwóch jak rzut monetą.**

No tak.

**No i w takim wypadku zawsze się wygra bo w pewnym momencie się trafi tak, że się odegra z nawiązką.**

No i tutaj...

**Ale to jest bardzo prosty sposób, który Ci faceci w kasynach o tym doskonale wiedzą. I takiego gościa się po prostu delikatnie pozbywają.**

No tak, ale tutaj znowu myślę, że w kasynie to jest jeszcze dodatkowy element czy w ogóle w tych grach.  To jest jeszcze te mechanizmy psychologii tłumu, że jak wszyscy to ja tez powinienem, że jeżeli wszyscy tak uważają czyli wszyscy grają to ja też dam rady.

**I to jest najważniejsze. To jak teraz przy wyborach. Wszyscy uważają,  że najważniejsze jest to, żeby mieć dużo banerów.**

A.

**Jakby to było najważniejsze, a to nie jest najważniejsze naprawdę. Wracamy do Państwa. Ja powiem tak we wszelkich  tego rodzaju działaniach ryzykownych bardzo ważna  jest asekuracja. Tak o asekuracji śpiewali aktorzy słyszeliśmy Jana Kociniaka, Piotra Fronczewskiego i kilka pań w kabarecie sześćdziesiąt mil na godzinę. Kiedyś piękne...**

To były piękne czasy.

**Dla nas i** **dla trójki, którzy no twórcy stworzyli kabaret sześćdziesiąt mil na godzinę było ich kilka jeszcze bo był Ilustrowany  Magazyn Autorów. Codziennie była powtórka z rozrywki. A piękne to były czasy. A dzisiaj mamy kabaretowe rejsy w których wszystko wygląda tak samo to znaczy ktoś się przebiera za bezdomnego, ktoś inny za głupią babę, kłócą się przy stoliku i tak..**

I smutny i bardzo to smutne.

**Takie to powiem.**

Smutne. Wyciska łezkę w oku. No tak, ale wracamy do naszego mało racjonalnego myślenia. Ja myślę, że tutaj powinniśmy poruszyć jeszcze jedną sprawę właśnie tego jak my uważamy, że jesteśmy tak szalenie odporni na sugestię i na jakiekolwiek wpływy wewnętrzne ten punkt torowania prawda tutaj się tak ładnie nazywa w tym artykule.

 Ale to chyba możemy nawiązać do tej poprzedniej, naszej audycji, że ten wpływ podatności na sugestię i wpływ na te czynniki zewnętrzne to bardzo często występuje właśnie jak kiedyś żeśmy tutaj mówiliśmy o tych oszustwach na które narażeni są ludzie zapraszani na tego wszelkiego rodzaju pokazy i tam jakieś prezentacje prawda. Każdy idzie w przekonaniu, że nie w zasadzie to idziemy i nie damy się nabrać. Mimo, że tam znajomi czy uprzedzają słuchaj myśl logicznie popatrz przecież to  ty idziesz tam naprawdę Cię tam nabiorą. Ależ skąd mnie nabiorą, ale to w ogóle...Przecież my mamy swój własny rozum. Tak twierdzimy prawda, a potem wychodzi jak zwykle.

**A potem przychodzi do mnie sąsiad albo sąsiadka i mówi co mam zrobić bo kupiłam jakieś idiotyczne urządzenie, które wysyła fale, które mi uratują chore kolano albo coś tam. I ono kosztowało ileś tysięcy złotych.**

I teraz nie umiem z tej umowy się wycofać bo ono tam małym druczkiem było gdzieś tam zapisane, jakieś tam obwarowania. Ale proszę bardzo ta osoba, która przyszła na ten pokaz z przekonaniem, że przecież ja...

**Jeszcze fundnięto nam kawę i ciastko, albo nawet kolację.**

Tak proszę.

**Przecież nie mogą kłamać tacy ludzie.**

No nie. Poza tym, że występuje cudowny pan pięknie ubrany w świetnie skrojonym garniturze, z pięknym garniturem Kubenzu**,** uśmiech piękny, który ma cudowną mowę. Jest po prostu złotousty. Cudownie mówi, cudownie się wyraża, więc jest to autorytet dla nas.

**Pamięta Pani taki film był ,,Witajcie w niebie".**

Tak.

**Nakręcony w Kozubniku tam taka firma, która właśnie robiła takie piramidy. Robiła to i pamiętam, że oni sądownie chcieli powstrzymać publikację i na jakiś czas się im udało, ale oczywiście internet jest taki, że...**

No więc właśnie.

**Można tą misję i powiem jak się patrzyło na tych ludzi, którzy siedzieli na tej stacji to naprawdę mam duże wątpliwości czy oni zachowali suwerenność myślenia.**

No właśnie i popatrzmy mamy takie przekonanie, że my się nie damy, a jednak dajemy. Tutaj pan podał panie Marku taki przykładzik z kolorowymi telewizorami w Stanach prawda? Pokazano ludziom, że jest kolorowy telewizor po to, żeby zmanipulować i podnieść sprzedaż.

**Znaczy to rozdano ludziom do testowania.**

Tak to się nazywało testowania.

**Wchodziła kolorowa telewizja trzeba było stworzyć rynek dla tego odbiorniku. Więc pomyślcie sobie Państwo, że w waszym sołectwie czy w waszej dzielnicy jedna dwie rodziny dostają do testowania i mają wypełnić tam kwestionariusz jakiś  przy okazji, ale wszyscy się dowiadują, że Kowalscy mają kolorowy telewizor. I przeżyliśmy to w latach siedemdziesiątych na początku.**

Sami to przerabialiśmy tak.

**Tylko u nas nie było tego markitengowego całego czy merkantylnego celu. No i wszyscy potem przychodzili mówili tak, ale patrzyli na swoje czarno białe mówili, nie ja też chce mieć taki kolorowy telewizor.**

I proszę bardzo sprzedaż wzrosła jak?

**Tysiąckrotnie.**

Mimo, że gdybyśmy racjonalnie pomyśleli, pomyślelibyśmy po co nam właściwie kolorowy telewizor. Ten czarno biały, który mamy zupełnie nam wystarczy.

**Ale to nawet jeżeli jest lepszy i fajniejszy bo jest rzeczywiście.  To nie myśmy podjęli decyzję.**

Tak podjęli. Podjęto tą decyzję za nas.

**Czy była to suwerenna decyzja. Najpierw stworzono w nas potrzebę to znaczy mieliśmy pewien głód w sobie. Ktoś nam wmówił, że bardzo tego chcemy. Myśmy w to uwierzyli i proszę i musimy mieć.**

No właśnie na tym opiera się zresztą  prawo reklamy, które twierdzi, że jeżeli powtarza się jakąś prawdę ileś tam, ileś tam, ileś tam razy to nasza podświadomość rejestruje to jako coś, jako pewnik. I tak działają chwyty reklamowe, że jeżeli patrzymy, patrzymy, denerwujemy się, znowu te głupie reklamy, znowu ta sama reklama po raz tysiączny w tej telewizji. A wyłącz, a weź, a wyłącz. Ale nie mniej jednak to gdzieś  w podświadomości  tkwi i wchodzimy do sklepu i widzimy to mydło. O to było w reklamie kupujemy to mimo, że to racjonalnie byśmy tego nie kupili.

**Myślę, że nawet to działa podświadomie już.**

No właśnie.

**Bo nawet już nie podejmujemy decyzji tylko idziemy mamy przed sobą ileś mydeł i nie uświadamiamy se, że mydło, które wzięliśmy do ręki to jest to samo, które było w reklamie.**

Tak.

**Bo to już wytworzyło bo wytworzyło ten automatyzm taki.**

Tak bo ono się gdzieś tam wpisało w tą naszą podświadomość. Myślę, że gdybyśmy pomyśleli racjonalnie...

**Działamy trochę jak  Pies Pawłowa.**

Tak.

**Odruch warunkowy.**

Odruch warunkowy bo gdybyśmy pomyśleli racjonalnie. Pomyśleli byśmy nie to mydło jest drogie, nic nie warte w zasadzie byśmy mogli kupić inne, tańsze, zdrowsze bo ma mniej tam, ale nie my sięgamy po to bo tak  nam gdzieś tam się wpisało w podświadomość. Czyli znowu to jest jakaś taka..

**No właśnie dotknęliśmy pojęcia podświadomość bo ona praktycznie nie istniała do czasów Freuda nie. Nie zdawaliśmy sobie sprawy, że mamy cos takiego jak świadomość, ego jest też super ego i jest podświadomość.**

Tak.

**Ego to wszyscy wiemy no to jestem ja, Pani każdy z nas sobie myśli o sobie to ja.**

Tak.

**Super ego to takie nasze zbiorowe Ja czyli...**

Taka nadbudowa kulturowa.

**Którym podzielamy na przykład szacunek wobec prawa, religii w której wychowaliśmy się. Wartości, które nam wpojono, którymi nas zainpregnowano będziemy je nawet bronić do upadłego.  No ale jest jeszcze podświadomość.**

A to jest tak jak gdyby drobny magazyn naszego mózgu ja bym powiedziała. Ono tam, tak sobie pewne rzeczy się tam wrzuca zupełnie czasem tak jak w życiu. Gdzieś tam, coś tam przeżywam, a gdzieś tam. Jak coś,  jak odbieramy jakiś bodziec ba niepotrzebnie. Ale to nie zostaje bez śladu. To gdzieś tam w magazynku tkwi  i nigdy nie wiadomo kiedy z tego magazynka on da  sygnał ja tutaj jestem.

**Pani pamięta Truman Show.**

Tak.

**No to Truman na przykład bał się tak wody bo w nim wytworzono, w jego podświadomość wbudowano strach bo w dzieciństwie zrobiono  przygodę z tą wodą taką i wiele osób, które się kiedyś topiły też nie chce wchodzić do wody.**

No tak, ale bardzo wiele...

**A moglibyśmy powiedzieć to był jeden wypadek, musisz się przełamać to tak jak...**

Bardzo wiele fobii i lęków kształtuje właśnie nasza podświadomość.

**Tak i nie da się utrwalić się temu urazowi, który potem będzie nas z podświadomości gnębił przez całe życie. W jeździectwie pamiętam jak uprawiałem jeździectwo jeszcze na studiach to jak spadłem z konia to trener  kazał mi natychmiast siadać mimo, ze kilka razy mnie wlókł koń bo mi noga została w strzemieniu. Nieprzyjemne uczucie. Na szczęście w maneżu to było nie w terenie więc nie poniosłem wielkich strat. I trzeba było natychmiast wejść. Bo najgorsze jak człowiek zaczął się bać mieć uraz. To po tym ciężko było.**

No , ale tutaj widzi Pan.  Panie Marku tutaj pewne rzeczy były już Pan przeżył to świadomie i świadomie z tego wyszedł. Natomiast są pewne rzeczy, które przeżywamy w dzieciństwie, których nie pamiętamy, ale one tkwią w naszej podświadomości. I w najmniej określonym, w najmniej oczekiwanej momencie to gdzieś wychodzi. Przecież bardzo wiele takich różnych fobii wychodzi z tego właśnie, że cos przeżyliśmy, nie pamiętamy tego, a jednak nam się to ujawnia gdzieś tam.

**Ale weźmy sobie nasze upodobania kulinarne na przykład. Ja wolę bigos od hot doga. Dlatego, że się tak wychowałem.**

Tak.

**I wolę polskie potrawy no bo zostały mi wdrukowane w dzieciństwie i nie podejmuje decyzji racjonalnie.**

Nie wybieram podświadomie.

**Tylko podświadomie bo jestem  tak zainpregnowany no.**

Wchodzę do cukierni i odruchowo wybieram kremówkę, której smak pamiętam z dzieciństwa, a nie jakieś nowomodne jakieś tam brownie czy inne wymysły, które się pojawiły ostatnio. Czyli znowu kieruje nas ta podświadomość, zupełnie sięgamy po coś nawet nie wiemy dlaczego. Czasami wchodzimy do sklepu i sięgamy po jakąś figurkę o to kupie, ale dlaczego. Potem przychodzimy do domu po co ja to kupiłam. Zadziałała nasza podświadomość. Gdzieś tam w nas tkwiła pod szybą.

**Ona czasami bywa zupełnie**...

Iracjonalne.

**Iracjonalne bo na przykład nie wiem skojarzyła się nam na przykład ta figurka z piękną znajoma panią, a potem w domu widzimy co za idiotyczne skojarzenie.**

Po co nam to.

**Przecież nie  w ogóle to jest żaba to dlaczego mi się skojarzyło z ta panią.**

Proszę,

**Ona zupełnie jest absurdalne.**

Zadziała podświadomość.

**Tak, a w podświadomości musimy pamiętać to przyjrzeć się własnym snom. Logika nie obowiązuje.**

Oj nie. Oj nie.

**Więc nasze logiczne, dyskursywne myślenie, racjonalizm taki czy racjonalność bo racjonalizm to bardziej kierunek filozofii.**

Tak.

**Racjonalność taka no niestety jest iluzją.**

No tak i odłóżmy to nasze zarozumialstwo trochę na półkę i nie twierdźmy zawsze, zawsze  kierujemy się rozumem. To nie jest prawda. Kierujemy się podświadomością. Bardzo często.

**Warto o tym pamiętać drodzy Państwo.**

Często rozum śpi.

**I czasem częściej przyglądajmy się sobie niż innym.**

O tak.

**Więcej odkryjemy. Tak jak robił to Michał z Montaigne.**

Zdecydowanie.

**Dziękuje bardzo.**

Dziękujemy,