

Tylko głupiec jest mądry, czyli wiem, że nic nie wiem

14 października 2024

Problem z nami ludźmi jest taki, że często brakuje nam w sobie pokory i czasami niezwykle ciężko jest pogodzić się z faktem, że się mylimy lub myliliśmy. A najgorzej już, jak nasze wierzenia, poglądy tudzież przekonania okażą się efektem bycia oszukanym.

Gdyż taka konstatacja faktów prowadzi nasze umysły do nasunięcia opinii, że wychodzimy na głupców. A nikt nie chce znaleźć się w takiej sytuacji, zbyt wiele nasza podświadomość ma takich nieprzyjemnych doświadczeń z np. okresu bycia dzieckiem (najczęściej upokorzeń z tzw. szkół). Dlatego m.in. często jest to proces podświadomy, poza obszarem naszego świadomego decydowania.

Tak więc sądzimy, że przyznanie się do błędu będzie równoważne z byciem głupcem. Ale w rzeczywistości jest dokładnie odwrotnie. Wychodzimy na prawdziwych głupców, nie chcąc się przyznać do tego, że się mylimy czy myliliśmy. Sposób funkcjonowania naszego mózgu/umysłu oraz opierający się na nim efekt programowania społecznego, wręcz swoistej (skrytej) tresury utrudnia, a czasami nawet uniemożliwia nam na pogodzenie się z faktami.

Tylko człowiek obdarzony mądrością (nie mylić z inteligencją) rozumie Sokratesowe powiedzenie: „Wiem, że nic nie wiem”. I bazując na tym, zawsze dopuszcza możliwość tkwienia w błędzie. To jest również definicja pokory.

Co więcej, człowiek ten gdy dostrzeże taki błąd w swoim rozumowaniu, wówczas niezmiernie się cieszy, gdyż wie, że od tego momentu więcej w tym błędzie tkwić nie będzie!

Od tej chwili stał się odrobinę mądrzejszy. Na szczęście mądrość można nabyć, trzeba tylko wytrwale do tego podążać i

pożądać jej.

A więc dlaczego tak trudno nam samym zmienić zdanie lub kogoś przekonać do tego? Spójrzmy na te jakże ciekawe i kluczowe zagadnienie dla funkcjonowania naszych ludzkich społeczeństw z czysto naukowego punktu widzenia.

Oddajmy głos Rachelle Summers, dr neurologii: „Dlaczego tak trudno zmienić czyjeś zdanie? Mózg naprawdę nie lubi zmieniać swojego zdania, co jest konsekwencją takich stanów jak »Efekt potwierdzenia« czy »Heurystyka zakotwiczenia«. »Efekt potwierdzenia« oznacza, że selektywnie filtrujemy informacje, które są niezgodne z naszymi obecnymi przekonaniami. Nawet jeśli przetworzymy te informacje, będąc pod wpływem tego efektu, nadamy im znacznie mniejszą wagę, niż w przypadku czegoś, co będzie zgodne z naszymi obecnymi ideami uważanymi za słuszne. 'Heurystyka zakotwiczenia' polega na tym, że trzymamy się pierwszej rzeczy, której się nauczyliśmy o czymś i trudno nam się jej pozbyć, nawet gdy przedstawiane są nam dowody sugerujące, że jest to nieprawda. Co za fatalna konstrukcja. Dlaczego tacy jesteśmy? Cóż, neurologicznie rzecz biorąc, jak się czegoś uczysz, twój mózg musi się zrestrukturyzować i przeprogramować. Zmiana myślenia wymaga powtórzenia tego procesu. Instynktownie postrzegamy zmianę jako niepewność i nieprzewidywalność, które z natury uważamy za niebezpieczne. Trzymanie się tego, co już znane, może oczywiście być uważane i służyć jako ewolucyjna przewaga. Ostatni i być może bardziej psychologiczny składnik tego jest taki, że nasze idee mają tendencję do bycia przywiązywanymi do naszej tożsamości. Utożsamiamy idee z nami samymi. A mózg naprawdę nie lubi zagrożeń dla tożsamości. Twoje poczucie siebie obejmuje tak wiele różnych struktur, wspomnień, procesów w mózgu, że gdybyś chciał je wszystkie naraz przeprogramować, byłoby to bardzo skomplikowane i w codziennej walce o przetrwanie potencjalnie zgubne”.

Autorstwo: Grohmanon

Źródło: WolneMedia.net