

# Intuicja człowieka

## Eksperyment prof. Antoine Bechara

### Przebieg eksperymentu

W 1997 roku czterej naukowcy pod kierownictwem profesora **Antoine Bechara**<sup>1</sup> przeprowadzili badanie intuicji człowieka. Przed uczestnikami położono 4 talie kart, wręczono im banknoty w sumie 2000 \$ i poproszono o grę, w której mogli wygrać lub przegrać posiadane pieniądze. Gra polegała na odwracaniu górnej karty z wybranej talii, i w zależności od tego, jaka karta została odkryta, gracz wygrywał lub przegrywał (100\$ w taliach A i B oraz 50\$ w taliach C i D). Następnie uczestnik odkrywał nową kartę, ponownie samodzielnie wybierając talię, i gra toczyła się do odkrycia przez niego w sumie 100 kart lub do przegranej, czyli utraty przez niego wszystkich swoich banknotów.

Talie przygotowano tak, by dwie z nich były "pechowe", czyli posiadały więcej kart przynoszących straty (A i B) i dwie były "szczęśliwe", czyli zawierały więcej kart zapewniających nagrodę (C i D). Naukowcy badali po odkryciu ilu kart uczestnicy będą wiedzieli już, które talie są "szczęśliwe", a które "pechowe", i w którym momencie pojawi się u nich "przeczuć" odnośnie rodzajów talii. Obserwacje obejmowały trzy obszary:



1. zachowanie i postępowanie, czyli stosunek liczby kart wybranych z talii "szczęśliwych" do liczby kart wybranych z talii "pechowych",
2. wskaźnik aktywności układu nerwowego SCR mierzony przed odkryciem każdej karty (SCR - reakcja bioelektryczna rejestrowana na powierzchni skóry, będąca wskaźnikiem aktywności układu nerwowego),
3. opinia uczestnika, będąca odpowiedzią na pytania "na czym polega gra" i "jaką przyjął strategię", wyrażana po odkryciu co dziesiątej karty.

### Wyniki

Po pobraniu próbek ze wszystkich czterech talii, lecz przed napotkaniem jakichkolwiek strat, osoby badane preferowały talie A i B, i nie generowały znaczących wskaźników w pomiarach SCR. Około 10 karty, po napotkaniu już kilku strat w taliach A lub B, organizmy uczestników zaczęły wykazywać aktywność układu nerwowego typową dla stresu i lęku, gdy sięgali po karty z tych "pechowych" talii. Co ważne, na tym etapie, a nawet długo później, uczestnicy świadomie twierdzili, że nie wiedzą jeszcze "o co chodzi" w danej grze, na czym ona polega i żadnych talii nie odbierali jako "pechowych" lub "szczęśliwych". Dopiero przy 80 karcie uczestnicy świadomie wyrażali opinię, że talie A i B mają "chyba" więcej kart pechowych. Czyli ich organizmy wykazywały objawy posiadania "wiedzy", że talie A i B wiążą się ze stratą, już na początku gry (przy 10 karcie), gdy świadomość jeszcze długo danej prawidłowości nie zauważała i takiej wiedzy nie posiadała (do 80 karty). W ten sposób badanie

<sup>1</sup> **Antoine Bechara** - profesor psychologii i neurologii *University of Southern California*. Redaktor *Frontiers in Psychology: Psychopathology Section*, *Neuropsychology*, *Journal of Neuroscience*, *Psychology and Economics* oraz *Journal of Behavioral Decision Making*. Jego badania koncentrują się na zrozumieniu procesów neuronalnych leżących u podstaw podejmowania decyzji i dokonywania wyborów.

wykazało istnienie *intuicji*, czyli wewnętrznej (podświadomej) wiedzy, która dopiero z opóźnieniem dociera do świadomości człowieka.

W niniejszym badaniu udział wzięli również pacjenci z obustronnym uszkodzeniem brzuszno-przyśrodkowej kory przedczołowej mózgu. Organizmy pacjentów nie wykazywały przecucia mierzonego wskaźnikiem SRC, czyli naukowcy wykazali w ten sposób, że ta część mózgu, przynajmniej częściowo, odpowiada za posiadanie przez człowieka *intuicji*.

Jednak uważanie przez ludzi zachowania za wytwór układu nerwowego (w tym mózgu) profesor **Joseph E. LeDoux**<sup>2</sup> ocenił jako nieprawidłowe<sup>3</sup>. Wskazuje pierwotniaki, czyli organizmy jednokomórkowe, które wykazują posiadanie *intuicji* i *rozumienia*. Organizmy jednokomórkowe siłą rzeczy nie posiadają układu nerwowego, bo ten wymaga wielu neuronów, czyli osobnych komórek, a one same są tylko jedną komórką. To, co zaskakuje to, że organizmy te cechuje prawidłowe, "mądre" zachowanie. Otóż oddalają się od substancji szkodliwych i zbliżają do substancji dla nich pożytecznych. Co więcej, wykorzystują przeszłe doświadczenia do prawidłowego zachowania, co sugeruje, że obdarzone są zdolnością uczenia się i zapamiętywania. Dokładnie tak samo, jak uczestnicy gry w badaniu prof. A. Bechara, których organizmy nabywając doświadczenia w grze wykazywały *przecucie* odnośnie tego, która talia jest dla nich "szkodliwa", a która "pożyteczna". Pytaniem w nauce nadal otwartym jest, czy *intuicja* jest wyłącznie efektem pracy układu nerwowego (w tym mózgu), czy wynika z mądrości zapisanej w komórkach. Mądrości, którą zaobserwowaliśmy w organizmach jednokomórkowych, której jednak nadal nie poznaliśmy i nie rozumiemy.



## Wnioski

Eksperyment profesora Antoine Bechara ukazał:

- w jak krótkim czasie organizm człowieka prawidłowo rozpoznaje sytuację i zaczyna prawidłowo reagować,
- jak dużo czasu potrzeba, aż człowiek świadomie rozpozna daną sytuację i będzie w pełni świadomie podejmował racjonalne decyzje,
- ponieważ w wielu przypadkach człowiek działa automatycznie i odruchowo, jak ważne jest nabywanie doświadczenia w dziedzinie, którą człowiek się zajmuje.

Dla zapewnienia prawidłowego działania człowieka kluczowe jest nabycie doświadczenia, które pozwala organizmowi *przewidywać* i prawidłowo reagować zanim świadomość człowieka uzmysłowi sobie, jaka decyzja będzie dla niego najlepsza. Zanim człowiek świadomie zrozumie, w jakiej sytuacji się znalazł, jego organizm już to wie lub choćby *przeczuwa*. Dlatego w dziedzinie, w której istotne jest szybkie, a nawet natychmiastowe prawidłowe reagowanie (np. prowadzenie rozmów handlowych i negocjacyjnych) należy dbać o nabywanie doświadczeń w realizowaniu tychże zadań.

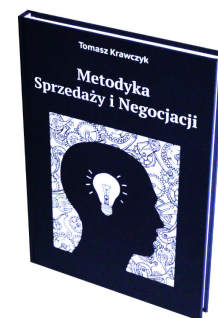
### Opracował Tomasz Krawczyk

Dyrektor Programowy Stainer Consulting. Absolwent Studium Doktoranckiego Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Metodk komunikacji interpersonalnej. Menedżer sprzedaży, handlowiec, negocjator z praktyką od roku 1994. Jako niezależny handlowiec wprowadzał firmy na nowe rynki, opracowując strategię i prowadząc fizyczne działania handlowe. Dzięki swoim umiejętnościom, już od roku 2002, wynajmowany do przygotowywania firm do negocjacji. Jako negocjator i mediator angażowany do rozwiązywania sporów między podmiotami gospodarczymi lub reprezentowania w tym procesie jednej ze stron. Jego standardy wdrażane są w przedsiębiorstwach polskich i zagranicznych. Audytor Wiodący Systemów Zarządzania Jakością, zarejestrowany w jednostce TÜV Saarland.



### Tomasz Krawczyk "Metodyka Sprzedaży i Negocjacji"

Wydawnictwo Ridero  
luty 2020



[www.NoweStandardy.pl/ksiazka/](http://www.NoweStandardy.pl/ksiazka/)

<sup>2</sup> Joseph E. LeDoux (ur.1949) - amerykański neurobiolog, profesor New York University, dyrektor Emotional Brain Institute (celem EBI jest zrozumienie emocji i ich wpływu na umysł i zachowanie człowieka).

<sup>3</sup> Joseph E. LeDoux "Historia naszej świadomości", 2021, Copernicus Center Press, s. 16-17

Na podstawie:

A. Bechara, A. Damasio, H. Damasio, D. Tranel, "Deciding Advantageously Before Knowing the Advantageous Strategy", Science 275, 1293 (1997)  
António R. Damásio, "Błąd Kartezjusza. Emocje, rozum i ludzki mózg.", Wyd. Rebis, (2016)  
Joseph E. LeDoux "Historia naszej świadomości", Copernicus Center Press, (2021)