

Kurvítko v hlavě



Ivo Toman

Proč i chytrí lidé jednají hloupě

Kurvítka v hlavě

Vyšlo také v tištěné verzi

Objednat můžete na
www.IvoToman.cz
www.e-reading.cz
www.palmknihy.cz

Ivo Toman

Kurvítka v hlavě – e-kniha
Copyright © Mladá fronta, a. s., 2018

Všechna práva vyhrazena.
Žádná část této publikace nesmí být rozšiřována
bez písemného souhlasu majitelů práv.



TAXUS International®

TAXUS International s. r. o., Praha

© Ivo Toman, Praha, 2018, www.IvoToman.cz

Úpravy textů: Jaroslava Timková, Marián Murčo

Jazyková korektura: imprimis

Počítačová sazba a grafická úprava: General Design, 2018

Návrh obálky a ilustrace: © Alexander Klinko, 2018

Vytiskla tiskárna: FINIDR, s. r. o., Český Těšín

1. vydání

ISBN 978-80-87717-24-0 (tištěná kniha)

ISBN 978-80-87717-27-1 (ePDF)

ISBN 978-80-87717-25-7 (ePUB)

ISBN 978-80-87717-26-4 (Mobi)

Kurvítka v hlavě

Proč i chytrí lidé jednají hloupě

Ivo Toman

OBSAH

Předmluva	6
Úvod	10
Kapitola 1 Vnitřní kurvítka	16
Intuice	18
Kdy se intuice mylí	19
Kapitola 2 Priming	26
Kapitola 3 Síla očekávání	34
Placebo a nocebo	36
<i>Kurvítka</i> zvané optimismus	42
Kapitola 4 Jak (ne)řešíme své emoční problémy	50
Velký omyl: Nejlépe pracuji ve stresu	51
Nezvládnutý hněv	56
Utíkání od problémů – prokrastinace	63
Lítost a pocit viny	65
Toulavé myšlenky	66
Předsudky a přesvědčení	72
Kapitola 5 Zkreslení v čase	76
<i>Kurvítka</i> z minulosti	77
Antirozvrh	82
Kapitola 6 Nákupní kurvítka	84
Statistika a procenta	89
Mentální účetnictví	94
Smyslová <i>kurvítka</i>	98
Kapitola 7 <i>Kurvítka</i> mezilidských vztahů	102
<i>Kurvítka</i> z touhy po úspěchu	103
Lidské stádo	104
Negativní emoce v lidském stádu	109
Co dělat a co rozhodně nedělat	117
Vztahy mezi mužem a ženou	121
Kapitola 8 Sebeovládání	128
Co snižuje sebeovládání?	131
Kapitola 9 Pozornost	134
Šum a signál	139
Kapitola 10 <i>Kurvítka</i> moderní doby	146
Negativní důsledky moderních komunikačních prostředků	151
Povrchní (mělká) a soustředěná (hluboká) práce	155
Proč nám technika a hlavně internet nepomáhají ve vzdělávání	158
Internet, mobily a zdraví	161
Internet, mobily, sociální sítě a vztahy	164
Závěr – jak na <i>kurvítka</i> v hlavě	170
Použitá a doporučená literatura	184

Předmluva

Byl jsem na operaci. Mám Touretteův syndrom, proto mám pohybové tiky. Mnohaletými prudkými škubavými pohyby jsem si způsobil zánět karpálního tunelu na levé ruce. Řeší se to jednoduchou operací, kterou vám udělají na počkání. Jen vám podélně rozříznou vazivo kolem šlach na vnitřní straně zápěstí. Pak to zašijí několika stehy a jdete domů.

Ale ne já! Protože mám tiky a nejvíce cukám právě levou rukou, pan primář rozhodl, že mne musí uspat. A tak jsem 28. 5. 2013 nastoupil do Fakultní nemocnice Královské Vinohrady v Praze. V pozdním odpoledni se koukám oknem ven z pátého patra dolů. Vidím hodně stromů, což je uprostřed Prahy příjemné. Co to tam pod těmi stromy je? To bílé?

???

Pak mi to dojde. To jsou hroby. Dívám se shora přímo na hřbitov.

V mozku mi začne šrotovat. Přesněji řečeno, začne to, čemu odborníci říkají *priming*, což je bezděčné uvažování, při kterém první podnět ovlivňuje další myšlení i chování. Mám před operací, dívám se na hřbitov a přemýšlím. O čem asi?

???

Oni mne zítra uspí. Začínají se mi vybavovat příběhy o tom, jak to v nemocnici může skončit. Jak někdo jde na jednoduchou operaci slepého střeva a v nemocnici umře. Jak zdravá matka jde родit a v porodnici při porodu zemře. Nedávno jednomu pánovi v nemocnici ve východních Čechách vyoperovali varle, ve kterém měl nádor. Jenže se spletli a uřezali mu zdravé varle. Když to zjistili, museli mu odebrat i to nemocné, a tak ho vlastně vykleštili.

Začínám mít strach. Ale já jsem velký a chytrý kluk, a tak vím, že musím přijít na jiné myšlenky. Pustím si proto zprávy v televizi. Chyba!

Hned druhá reportáž je o muži, který před pár dny na operačním sále začal hořet poté, co ho před operací slepého střeva natřeli dezinfekcí. Tu dezinfekci pak zapálila statická elektřina.

Přemýšlím dál. Proč je ten hřbitov tak blízko?

???

Oni už jsou na mne připravení! A oni mě zítra uspí a někdo narkózu nepřežije...

Jak se tak dívám z okna, kouknu doleva a tam přijede velké černé auto. Z něj dva chlapi v černém vytahují velký černý pytel. To snad ne! Vyletím na chodbu: „Sestro, prosím, co je to tam vlevo?“

„Na to se tu ptá hodně lidí. Tam je naše patologie.“

„Panebože!“

„Milý pane, nic si z toho nedělejte. Když se podíváte tady doprava, uvidíte Strašnické krematorium.“

Já chci domů!

To byl příklad, kdy jsem se díky svým myšlenkovým pochodům málem podělal strachem z malé banální operace. Ano, přátelé, peklo existuje. Děláme si ho sami ve svých hlavách.

Úvod

Říká se, že do přístrojů dávají výrobci nějaká zařízení, která způsobí, že se ten přístroj po určitém čase pokazí. Ideálně hned po záruce. Lidově těmto sabotérům říkáme *kurvítko*. Něco podobného máme i ve svém myšlení, a proto se my, chytrí lidé, často chováme dost hloupě.

Náš mozek funguje tak, že si z několika informací okamžitě domyslí zbytek. Z minima údajů vytváří vzorce či schémata pro danou situaci. Tento postup nám většinou pomáhá. Mozku ulehčuje práci a současně nás chrání, protože pokud bychom stále shromažďovali veškeré informace o všem kolem nás, bylo by to pomalé, složité, energeticky náročné, a proto únavné. A hlavně nebezpečné. My musíme rychle vědět, zda to, s čím se setkáme, je, či není bezpečné. Zda nám to může prospět, nebo uškodit. Proto evoluce vymyslela tyto myšlenkové zkratky, které zrychlují a zjednodušují naše rozhodování.

Jenže někdy se nestrefíme. Navíc tím, že náš mozek hledá řád i v chaosu, často dokáže najít smysl tam, kde není. Co pak?

???

Pokud zjistíme, že se mýlíme, z dalších informací svůj pohled poopravíme. Podívejte se na následující čtyři věty.

Mladík je na cestě do centrály v Římě.

Obává se porady vedení.

Andrea neví, zda zvládne kolegy.

Není to totiž náplň práce skladníka.

První řádek je jasný. I druhý.

Třetí řádek vás trochu zmate – mladík a Andrea, to k sobě nejde. Andrea je přece ženské jméno. U nás ano. Jenže v Itálii nebo v Řecku jde o běžné jméno mužské.

Čtvrtý řádek přinese další překvapení. Z dosavadních informací jste si nemysleli, že jde o skladníka, ale o vedoucího pracovníka.

To byla ukázka, jak funguje naše myšlení. **Okamžitě a povrchně si ze všeho děláme závěry.** Ty jsou někdy pravdivé, jindy částečně pravdivé a občas naprosto špatné.

To domýšlení si chybějících částí a vytváření schémat funguje podobně jako slepá skvrna v oku. V místě, kde zrakový nerv opouští oko, nevidíme. To místo je slepé a je větší, než si myslíme – asi dvě procenta toho, co vidíme.

Proč tu slepou skvrnu nevnímáme a vidíme vše?

???

Jenže my vše nevidíme. Náš mozek si tu chybějící část prostě domyslí z mnoha informací z obou očí a z předchozích zkušeností. Občas se nám stane, že si někam něco položíme, například klíče nebo mobil. Pokud jsou v oblasti slepé skvrny, nevidíme je. Jakmile změníme polohu, uvidíme je.

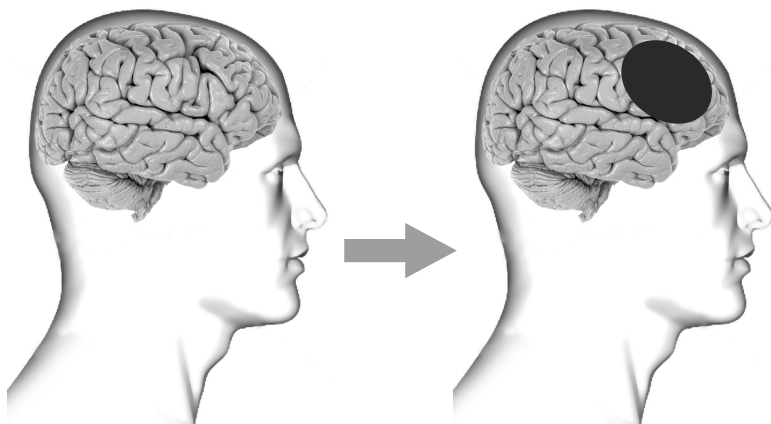
Chcete vědět, kde máte svou slepou skvrnu v oku?

???

Natáhněte obě ruce před sebe, sevřete dlaně v pěst, vztyčte palce obou rukou nahoru a dejte je k sobě. Zavřete jedno oko, například pravé. Pak se dívejte levým okem na pravý nehet a levý nehet začnete pomalu oddalovat doleva, ale s pravým nehtem nehýbejte. Stále se dívejte na pravý nehet a asi po deseti centimetrech vám levý nehet na chvíli zmizí ze zorného úhlu. Zde máte svou slepou skvrnu na levém oku. Zrcadlovým postupem najdete slepou skvrnu na druhém oku.

Podobné slepé skvrny jako u zraku máme v mnoha oblastech našeho myšlení. Často nám nějaké *kurvítka* vypne část mozku a najednou PRÁSK... A jiní lidé (často i my sami) se pak nestačí divit, jak divně se chováme. Zním člověka, který upřímně nenávidí Václava Klause. Jakmile zaslechne „Klaus“, okamžitě přijde o část mozku a nedokáže se

ovládat. Ostravskému fotbalovému fanouškovi „zmizí“ chytřejší část mozku ihned, jakmile řeknete „Sparta“.



Jiným lidem se mozek „zatemní“, když se mluví například o imigrantech, podnikatelích, Pražácích, vesničanech, cikánech, ...

Přestože jsme sami sebe odborně nazvali *Homo sapiens sapiens*, tedy *člověk rozumný* a ještě jednou *rozumný*, v těchto případech se chováme velmi nerozumně. Tato kniha je o tom, jak se může stát, že chytrý člověk se chová hloupě. A jak tomu můžeme zabránit.

Když se malé děti učí číst a vy je kontrolujete, zjistíte, že ony často dělají chyby tím, že si domýšlí konce slov. Když čtou špatně, tak vlastně nečtou špatně, ony konce slov nečtou vůbec. Hádají je podle začátku slov a toho, co už znají. Zde je musíme napomínat: „Čti to pozorně až do konce!“

Zajímavé je, že nám se to stává i v dospělosti. Rychle přečtěte to, co je v trojúhelníku:



Mnoho lidí z nepozornosti často přehlédne, že slovo NA je tam dvakrát.

Úplně stejně náš mozek vyplňuje slepé skvrny ve svých úvahách, a dokonce i v paměti. Co neví, to si domyslí. Místo myšlenek pak máme smyšlenky. To, co se nám zdá jako zcela jasné, je mnohdy jen klam – *kurvítka* v hlavě.

Naše myšlení je často velmi povrchní. Češi a Slováci na otázku „Co je severněji, Ostrava, nebo Praha?“ většinou tvrdí, že severněji je Ostrava. Jenže se mýlí. Podívejte se na mapu.

Také já, když jedu za rodiči na severní Moravu, do Havířova, tvrdím, že jedu na sever. Ve skutečnosti ale jedu na jih a hlavně na východ. Chudáci cizinci, pokud chtějí do severních Čech, na mapě jim ukážete, že musí na západ. Na severu totiž máme východní Čechy. A co máme na východě?

???

Severní Moravu.



Vnitřní *kurvítka*

***Kurvítka* v hlavě máme dvojí:**

1. **Vnitřní** – souvisí zejména s naší intuicí.
2. **Vnější** – setkáváme se s nimi hlavně v mezilidských vztazích, v médiích a marketingu.

Tato *kurvítka* jsou vytvářena těmi oblastmi mozku, které původně měly na starost naše přežití. Avšak v dnešní, bezpečnější době si svá trápení způsobujeme sami – až na dvě výjimky:

- Když jsme smutní kvůli ztrátě blízké osoby nebo důležité věci.
- Když nás na několik vteřin zachvátí negativní emoce v bezprostřední reakci na nějakou událost.

Ostatním případům se budu věnovat na dalších stranách.

INTUICE

Moje definice intuice zní: *já vím, že vím, nevím sice, proč to vím, ale vím to*. Jen na něco kouknu a mám z toho dobrý nebo špatný pocit. Intuice je tedy rychlé a často nevědomé vyhodnocení, které je emočně tak silné, že jednáme. Tato nevědomá inteligence nás chrání.

Intuici máme díky evoluci. Vytvořila se ze zkušeností mnoha tisíc generací našich předků. Přesněji řečeno těch předků, kteří přežili do doby, kdy předali své geny dalším generacím. Naši předchůdci se s něčím setkali, a pokud zareagovali dobře, přežili. Pokud se zachovali špatně, zemřeli, a tím pádem svou zkušenost nepředali. Předali ji jen ti úspěšní.

Výsledek jistě znáte. Pokud jste muž, podíváte se na ženu a řeknete si: „To bude matka mých dětí.“ Prostě to víte hned. Intuitivně. Stejně tak se žena podívá na muže a hned ví, zda by právě on byl ideální otec jejích dětí. Ony to vědí, tedy cítí, i když nevědí, proč to vědí. Stejně tak uvidíte někoho jiného a hned máte chuť ho praštit – nepřítel – tak to cítíte. Anebo uvidíte něco k snědku a intuitivně víte, že to asi nemáte jíst.

Intuice nás takto chrání před nebezpečím. Tím nebezpečím, se kterým měli dlouhodobé zkušenosti naši předkové. Protože lidé mají historicky velmi špatné zkušenosti s hady a protože lidstvo vyšlo z Afriky, pak i já, který jsem se nikdy s hadem v přírodě nesetkal, z nich mám vrozený strach. Moje předky i mne tento strach po celou tu dobu chrání. Také proto dnes žiju. Mimochodem, hadi ročně zabíjí 125 tisíc lidí a 500 tisíc má ze setkání s nimi trvalé následky.* Strach z hadů je dobrý k přežití.

* <https://www.novinky.cz/zahranicni/svet/476451-cech-lecil-v-jiznim-sudanu-deti-ustknute-hady-tezce-se-urcovalo-jaky-had-utocil.html>

KDY SE INTUICE MÝLÍ

Intuice nás většinou vede ke správným rozhodnutím v situacích, se kterými má lidstvo tisícileté zkušenosti – s čím se setkáváme dnes my stejně jako lovec mamutů před tisícem generací. My i lovec mamutů musíme hned vědět, zda pro nás bude nově příchozí nebezpečný. Zda s ním máme bojovat, nebo se mu klidit z cesty, nebo se s ním pokusit skamarádit. Avšak intuice nefunguje, nebo se dokonce šeredně mýlí v situacích, se kterými neměli naši předci zkušenosti anebo které zahrnují velkou nejistotu:

U nepředvídatelných událostí

Například u obchodování na akciové burze. Pozor, akciová burza není (náhodný) hazard! Burza má systémovou dynamiku, akorát předem nevíme jakou. Lidé se často intuitivně rozhodnou koupit akcie firem, které mají jen hezký název. Stejně tak intuitivně předvídají vývoj burzy podle minulých výsledků. Jenže dřívější vývoj akcií vůbec nepředpovídá, že podobně to bude i budoucnu.

Tam, kde zaměňujeme intuici s vírou či nadějí

Měl jsem souseda, který měl sedm dcer. Před narozením každého potomka s nadějí očekával syna. Intuice a naděje na narození syna mu říkaly: „Teď už to vyjde a bude to syn.“

Jenže pravděpodobnost říká něco jiného – z padesát procent to vždy bude opět dcera.

U hazardu

U hazardu a jiných náhodných událostí si namlouváme zákonitost tam, kde není. Hráli jste někdy kostky?

???

Přestože jde o náhody, chováme se tak, jako kdyby to vyžadovalo nějaké umění. Chceme-li, aby padlo vyšší číslo, intuitivně mícháme

kostkou silněji a házíme z větší výšky. A jen jemně kostku pustíme, chceme-li jedničku. Oba postupy jsou hloupé.

V roce 1913 padla v Monte Carlu v ruletě černá 26× za sebou. Představte si, že stojíte u hracího stolu a vidíte, jak padá černá, černá, černá, černá, černá, černá, černá, černá, černá, černá, černá, černá, černá, černá. Na co vsadíte teď?

???

Nejspíše na červenou, kvůli pocitu, že „už musí být na řadě“. Jenže to jsme teprve v polovině. Ještě 13× padne černá. Naprostá většina lidí v takové situaci bude sázet na červenou, protože intuice jim napovídá: „Teď už to musí padnout!“

Avšak matematika říká, že to opět padne s pravděpodobností 48,648 6 %. Díky nule je to těsně pod 50 %. Ten den kasino vydělalo miliony franků a hráči šli domů nejspíše ve spodním prádle.



Hráčský omyl spočívá v tom, že díky nahodilostem rulety a generátoru náhodných čísel v automatech nedokážou dopaminové neurony objevit zákonitost. Tato nevypočitatelnost výher některé z nás fascinuje. Náhodná výhra vyvolá masivní uvolnění chemické rozkoše. A to není všechno. Pokud hraju a vyhraju, jsem vzrušený díky vyplavení dopaminu. Když ale prohaju, dopamin se mi nevyplaví. Teď si představte, že existují lidé, které vzrušují **těsné prohry**. Automat jim ukáže, že ze tří obrázků mají dva stejné. Nebo na stíracím losu mají dva ze tří, tedy těsně vedle. Tyto lidi vzrušují nejen výhry, ale i těsné prohry. Proto dál hrají na automatu nebo si koupí další los. Automaty i stírací losy jsou záměrně nastaveny tak, že velká část sázek končí právě jako těsné prohry.

Stejně tak vsadíme-li si v ruletě na osmičku a padne devítka, intuice nám říká, že je to těsně vedle. Jenže není. Tato těsná prohra je prostě prohra jako jiné prohry. Normální člověk to ví. Jenže gamblery tyto těsné prohry vzrušují. Těsné prohry jsou velkým *kurvítkem* v hlavách gamblérů.

U předvídaní budoucnosti toho, na co nemáme vliv

Naše schopnost předvídat, co bude, vychází:

- a) z toho, co bylo v minulosti,
- b) z toho, jaký přímý vliv máme na dané události.

Jestliže jsem šestkrát něco udělal s podobným výsledkem, možná to vyjde posedmé. Jestliže jsem šedesátkrát, šestsetkrát, šesttisíckrát něco udělal (třeba prodával), pak se pravděpodobnost přesného odhadu zvyšuje se zvyšujícím počtem. Dnes, po dvou desetiletích každodenního prodeje, „vím“, kolik asi prodám zítra či tento měsíc knih, vstupenek atd. Taky nejspíš vím, co budu večer jíst, poněvadž s tím mám padesátileté zkušenosti. Víím, že nejspíš nebudu pít tvrdý alkohol, protože ho nepiji třicet let. Ale nevím, kdo vyhraje další volby. To jen odhaduji. Stejně tak mohu jen hádat, jak asi bude prodávat, co bude jíst a pít někdo jiný. Co když se právě on právě dnes po mnoha letech rozhodne vyzkoušet něco jiného?

???

Zde je mi má intuice na nic.

Při plánování projektů v oborech, se kterými nemáme zkušenosti

I zde nám uškodí intuitivní rozhodování. Když jsme nedávno rozjížděli projekt Tiketovka.cz, udělal jsem obrovskou manažerskou chybu. Našel jsem si poradenskou firmu, aby mi pomohla s rozjezdem. Nejprve uspořádala výběrové řízení na dodavatele softwaru. To bylo v pořádku, protože s tím měli velké zkušenosti. Pak přišli s grafickými návrhy internetových stránek. I to bylo skvělé. Jenže pak přišla ta moje chyba. Chtěl jsem po nich, aby mi radili a pomohli v tom, co jsme s mým partnerem sami vymysleli a co na trhu ještě nikdy nebylo – s čím neměl nikdo zkušenosti. Řekli jsme jim, že chceme vytvořit internetový portál na prodej vstupenek, který ale bude fungovat úplně jinak než už zavedení prodejci vstupenek. Tedy chtěli jsme po nich, aby vytvořili něco, co neznali. A výsledek?

???

Oni jen vylepšovali to, co už na trhu bylo. Nic jiného si totiž nedovedli představit. My ano, protože v oboru jsme už nějakou dobu byli a věděli jsme, co chceme (a co nechceme) vytvořit. Proto jsme byli lépe vybavení než poradenská firma plná internetových odborníků. Jejich zkušenosti, které jsme oceňovali, nám v této části projektu uškodily. Kdybych chtěl okopírovat například Amazon, YouTube, Alza.cz a podobně, pak by tito poradci byli prospěšní, protože obor už existuje a oni se v něm vyznají.

Došlo hned ke dvěma omylům:

1. Moje intuice věřila jim.
2. Oni věřili své intuici.

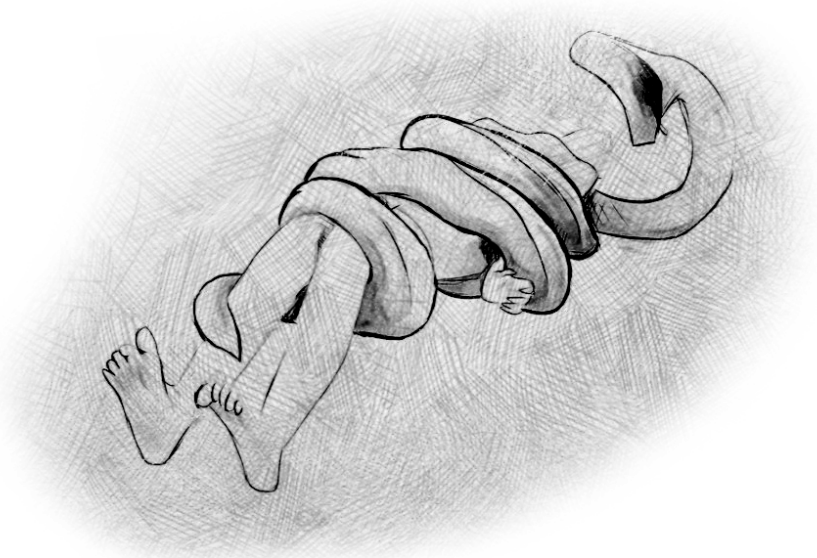
Bylo to velmi drahé poučení. Ztratili jsme spoustu peněz a hlavně času. Po několika měsících jsme se s nimi rozešli, začali jsme úplně od začátku a nyní to už je podle našich představ.

Teď už vím, že chceme-li něco naprosto nového, nehledejme žádné poradce. Už tak dost riskujeme i bez nich. Podnikání je velká loterie a s poradci si to ještě více zkomplikujeme.

Takže si to zhrneme: Na něco naprosto nového – žádné poradce. Vy sami nejlépe víte, jak asi má vypadat konečný výstup.

U domnělých hrozeb

Intuice se taky mylí v případě domnělých hrozeb. Už jsem napsal, že mám strach z hadů. Nedávno jsem byl u známého, který bydlí u Dunaje. Vedle záchodu měl na policice dvě asi půlmetrové vycpané užovky. Přestože jsem nutně potřeboval na toaletu, nechtěl jsem tam jít. Tento strach byl nesmyslný. Přítel mi říkal, že jde jen o užovky, malé, a navíc ještě vycpané.



Ačkoli už nežijeme v tak nebezpečných dobách jako naši předkové, v případě ohrožení (skutečného i domnělého) jednáme stále jako lovci mamutů. Někdo nám něco řekne a my často zbytečně vystartujeme: „Jak jsi to myslel?“

???

Závěr tedy je: Nespolehejte na svou intuici u náhodných či nepředvídatelných záležitostí a také u toho, s čím se lidstvo nesetkávalo miliony let. Naopak dejte na svou intuici u jídla, volby způsobu pohybu (sportu), u náboru nových zaměstnanců, u rozhodnutí, koho propustit, u rozhodnutí o svatbě, s kým se budete přátelit a s kým ne.

Zde je můj seznam vnitřních *kurvitek*, která způsobují, že my, *Homo sapiens sapiens*, se chováme jako *homo často stupidní*:

- Priming
- Stálé napětí, úzkost, strach a rozpaky
- Nevládnutý hněv
- Snaha být hyperúspěšný
- Snaha o přílišnou kontrolu
- Samaritánský syndrom
- Mučednictví
- Nevládnutý hédonismus, závislosti
- Utíkání od problémů – prokrastinace
- Lítost
- Pocit viny
- Toulavé myšlenky
- Váhání
- Hloupé rozhodování
- Předsudky a přesvědčení
- Zkreslení v čase
- *Kurvítka* z minulosti
- Nákupní *kurvítka*
- Statistika a procenta
- Smyslová *kurvítka*
- *Kurvítka* mezilidských vztahů
- Snížená sebekontrola a sebeovládání

Na dalších stránkách si je probereme podrobněji.

KAPITOLA 2

Priming

Na následujícím řádku máte popisu jednoho člověka:

1. *inteligentní, pracovitý, impulzivní, kritický, tvrdohlavý, závistivý*

Jaký je ten člověk? Je spíše dobrý, nebo spíše špatný?

???

Na dalším řádku máte jiný popis člověka.

2. *závistivý, tvrdohlavý, kritický, impulzivní, pracovitý, inteligentní*

Jak se vám jeví on? Dobře, nebo spíše špatně?

???

V případě 1 si myslíme, že když je někdo chytrý a k tomu pracovitý, je to dobré. Impulzivních je přece hodně lidí. Kritických a tvrdohlavých také... A závidíme někdy asi všichni (ti šťastní to i přiznají).

V případě 2 jde o závistivce, který je ještě k tomu tvrdohlavý, kritický a impulzivní... A dokonce i chytrý. To asi bude velký darebák!

Prozradím vám, že v obou případech jde o stejné šest slov, jen jsou v opačném pořadí.

A taky vám prozradím, že jste se stali obětí primingu. Priming znamená, že první (primární) myšlenka ovlivňuje druhou myšlenku, ta pak ovlivní třetí a tak dál. Tímto způsobem skvěle balamutíme sami sebe i jiné lidi. Vzpomeňte si, jak jsem vám v úvodu této knihy popsal, jak zapracoval priming při operaci karpálního tunelu u mne. Tento **nesmírně silný vliv pořadí** myšlenek, pojmů a představ je obrovským *kurvítkem*.