

TÝŽDEŇ MOZGU **Lenivý mozog alebo motivovaný mozog?**

18.3.2026 - Andrea Nozdrovická | SAV

V dnešnej záplave informácií sa občas aj najkritickejšie zmýšľajúcim ľuďom môže prihodiť, že naletia na nejaký blud alebo podvod - či už ide o phishingový podvod, keď im z WhatsAppu napíše „kamarát“ so žiadosťou zahlasovať za dcéru jeho známych, o recept na detox organizmu od kolegyne, alebo o najnovšiu dezinformáciu o lídrovi opozície od sestry. Je ľahké mávnuť nad tým rukou ako nad zlyhaním kritického myslenia, ktoré sa nám predsa nemôže stať. Až kým sa nestane. Ako k takýmto zlyhaniam dochádza a prečo?

Hypotéza lenivého mozgu

„Zjednodušene na to máme dve protikladné vysvetlenia. Jedno vysvetlenie – tzv. hypotéza lenivého mozgu – hovorí, že kognitívna činnosť je energeticky veľmi náročná (mozog spotrebuje až 20 % energie, napriek tomu že stelesňuje iba 2 % celkovej váhy tela), a preto vždy, keď si môže námahu ušetriť, tak si ju aj ušetrí – a spoľahne sa na intuitívne spracovanie informácií,“ hovorí Vladimíra Čavojová z Ústavu experimentálnej psychológie CSPV SAV, v. v. i. Na tomto princípe fungujú kognitívne schémy vrátane stereotypov – je oveľa úspornejšie brať jednotlivcov ako reprezentantov nejakej širšej skupiny (napr. vedci) ako skúmať, ako sa tento konkrétny vedec líši od toho druhého.

„Podobne nám život uľahčuje konformita – ak si nie sme istí, ako sa v nejakej situácii zachovať, stačí ak sa riadime tým, ako sa správajú druhí ľudia alebo sa spoľahneme na spoločenské normy. Niektoré normy sú špecifické pre malú skupinu ľudí alebo kultúru (napr. či sa vyzujeme pri vstupe do bytu alebo či hosťom ponúkame na večeru pečené kobyľky), kým iné sú univerzálne,“ objasňuje vedkyňa. Napríklad norma reciprocity či prosociálneho správania – napr. keď nás niekto o niečo požiada, cítime sociálny tlak vyhovieť, aby sme si zachovali dobrý vzťah a sebaobraz „dobrého človeka“. A práve tieto „automatické reakcie“ často dokážu šikovne využiť manipulátori, najmä ak vyhovenie požiadavke predstavuje veľmi nízky náklad – ako je hlasovanie za dieťa vo falošnej súťaži alebo zdieľanie príspevku.

Ako ďalej približuje V. Čavojová, ak sú už náklady na vyhovenie vyššie – napríklad požiadavka si vyžaduje, aby ste investovali viac peňazí, času alebo námahy – zvyšuje sa pravdepodobnosť, že si všimneme nekonzistenosti, ktoré môžu poukazovať na možný podvod alebo manipuláciu. Napríklad, že žiadosť o zaslanie peňazí niekomu v núdzi nepríde z oficiálneho čísla kamaráta, alebo si spomenieme, že sme o podobnom type podvodov už počuli, a napíšeme mu nazad, aby sme si overili, či naozaj správu poslal on.

Hypotéza lenivého mozgu teda zjednodušene hovorí, že sme neinvestovali do pozornosti tam, kde to bolo potrebné alebo nám chýbali nejaké špecifické schopnosti či vedomosti, aby sme dokázali správne posúdiť situáciu. No je to naozaj také jednoduché?

Hypotéza motivovaného mozgu

No čo ak problém nie je v tom, že sme nedávali pozor? Druhé vysvetlenie – hypotéza motivovaného mozgu – tvrdí niečo znepokojivejšie. A síce, že ani vyššie schopnosti analytického či kritického myslenia, ani viac vedomostí človeka nevyhnutne neochráni pred tým, aby uveril niečomu, čo nie je pravda. *„Deje sa to preto, že ľudský mozog nie je motivovaný hľadaním pravdy, ale skôr*

potvrďovaním si svojho svetonázoru. To vysvetľuje, prečo si tú istú udalosť alebo tie isté fakty často vysvetľujeme v závislosti od toho, čo sme si už mysleli dopredu, aké informácie sme mali alebo do akej skupiny patríme. Preto ak sa nejakého prešľapu dopustí niekto zo skupiny, ktorú vnímame ako 'našu', hodnotíme ho menej prísne, ako keď sa rovnakej veci dopustí niekto zo skupiny oponentov, ktorú vnímame ako 'oni',“ konštatuje vedkyňa. Pre toto sa tak ľahko šíria mnohé politicky motivované dezinformácie. Ľudí menej zaujíma, či je informácia pravdivá, ak hovorí to, čo si v zásade už mysleli, alebo to ospravedlňuje už ich existujúce postoje či predsudky voči tým ľuďom, ktorí sú predmetom dezinformácie.

Z tohto stručného opisu by sa mohlo zdať, že ľudia sú príliš dôverčiví a ľahko manipulovateľní. V skutočnosti je realita oveľa menej čierno-biela. Ľudský mozog sa vyvinul tak, aby nám pomohol prežiť a s prílišnou dôverčivosťou by sme ďaleko nezašli. No rovnako nie je príliš užitočné ani neustále podozrievanie a nedôvera. Preto súčasťou rozvoja kritického myslenia by malo byť aj poznanie toho, ako náš mozog funguje a zvyšovanie citlivosti voči slepým škvrnám v našom vlastnom myslení. „*Kritické myslenie sa totiž nezačína u druhých – začína sa pohľadom do vlastného zrkadla,*“ uzatvára Vladimíra Čavojová.

Zdroj: Vladimíra Čavojová, Ústav experimentálnej psychológie CSPV SAV, v. v. i.

Spracovala: Andrea Nozdrovická

Foto: canva.com

https://www.sav.sk?doc=services-news&lang=sk&news_no=13464&source_no=20