

Kapitola Žijeme jako slepci v loterii

úsek

text

Náš model vnějšího světa je lešení, po kterém se pohybujeme. Jdeme-li po našem vnitřním lešení, které je rovné, ale ve skutečnosti se na tom místě vyskytuje schod, zakopneme. A jdeme-li po lešení, na němž je namalován schod, ale ve skutečnosti je tam rovina, zakopneme také.

Pokud přijdeme do krajiny, kterou dosud neznáme, volíme velmi obezřetný postup exploračního chování, při němž si model této krajiny zabudováváme do AA.

V průběhu tvorby modelu rozdíl mezi předpokladem a průběhem tolik nebolí. Jako by v AA byl obsažen nějaký sázkový systém. Při tvorbě nového modelu jsou sázky nízké a prohry i výhry jsou malé. Jakmile si však model vybudujeme, a vsadíme na jeho správnost vysokou hodnotu (třeba riziko zranění či život), rozpor pocítíme jako intenzivní bolest.

Je logické, že tomu tak musí být: Pokud na nějaký model vsadíme svůj život, nebo své zranění, musí to být model kvalitní, který nás jen tak nezklame. Když vyjde najevo, že kvalitní nebyl, musejí následovat důkladná antecepční muka, (pokud ovšem přežijeme,) abychom jej náležitě opravili.

Z druhé strany při osvojování nového modelu, kterému zatím zcela nevěříme, rozpory nesmějí bolet tolik, jinak bychom se obávali něco vyzkoušet a obtížně se učili. Ale také na nový model tolik nesázíme. Jsme obezřetní.

Posuďme situaci, kdy se nám nabízejí dva modely jednání: starý a nový.

Máme se rozhodnout, který si ponecháme.

Starý model poskytuje určitý rozsah předpovědí a zachycené výsledky sázek. Jinými slovy máme zkušenost, kolikrát jsme vsadili dobře a kolikrát špatně. Nejsme se starým modelem nijak moc spokojeni.

Nový model zatím moc neznáme. Nabízí rovněž určitý rozsah předpovědí, ale my nemáme historii vlastních sázek na jeho předpovědi.

Velmi často je nový model nabízen někým jiným - jiným subjektem.

Může to být buď interaktivně, nebo předáním ve formě zprávy, např. knihou, návodem k použití apod.

Typický je postup, kdy jeden člen skupiny předává jinému členovi skupiny určitý návod. Zde lze účel pochopit jako snahu po zlepšení šancí skupiny.

Nelze přehlédnout ani opačný postup - snahu člena skupiny odradit jiného člena od přijetí nového modelu. Může to být např. ze strachu z vnitřní konkurence (závist), nebo ze strachu o stabilitu skupiny (důsledky nového modelu mohou být nebezpečné).

Třetí zdroj nového modelu může být od podvodníka. Přináší nový model s cílem odčerpat subjektu zdroje, aniž za to něco odpovídajícího poskytne.

úsek

text

Subjekt je tedy vždy v nejistotě, zda nový model přijmout, nebo odmítnout. Když jej přijme, může vydělat. Když jej odmítne, může se připravit o výhody. Ale rovněž když jej přijme, může naletět, a když jej odmítne, může se vyhnout ztrátám.

Důležité je, že sázíme "za své", aby nás prohry a výhry bolely. Jinak se nový model nenaučíme ovládat, nebo starý model nedokážeme vylepšit.