



Grup Hypatia de Debat

La teva veu compta, la teva opinió importa.



Per què fem el que fem?

DECIDIM TANT COM CREIEM?



Introducció al misteri

Estem realment al comandament de les nostres decisions?

La resposta és més complexa del que sembla. Entre la raó, les emocions, la influència social i el nostre inconscient, decidir és un acte profundament humà i ple de matisos. Et convido a explorar 10 preguntes clau sobre com decidim.



Raó o Emoció?

Qui mana realment en les nostres decisions?

Aquesta anàlisi ens convida a reflexionar:

- Les emocions guien el 90% de les nostres eleccions quotidianes, fins i tot sense que ho notem.
- El cervell límbic reacciona abans que l'escorça prefrontal.
- Exemples: compres impulsives, eleccions de parella, reaccions davant la por.

Triem realment o ens deixem portar?

Factors interns i externs ,creences,
emocions, hàbits ,cultura, entorn,i
pressió social, modelen cada elecció
sense que ho notem.

El debat entre lliure albir i
determinisme ens convida a
qüestionar quant del que decidim és
veritablement nostre.



**"No somos máquinas que
sienten; somos seres
emocionales que piensan."
Antonio Damasio**



Fins a quin punt ens influeix el grup?

Nombrosos experiments mostren que solem adaptar les nostres opinions per no sentir-nos diferents del grup, fins i tot quan sabem que el grup s'equivoca.

El famós experiment de Solomon Asch va revelar que moltes persones donaven deliberadament una resposta incorrecta només perquè tots els altres ho feien.

Som coherents amb les nostres idees?



Quan actuem en contra de les nostres creences apareix una incomoditat psicològica anomenada dissonància cognitiva. En lloc de canviar la nostra conducta, moltes vegades canviem la nostra explicació.

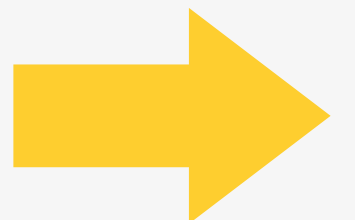
JUSTIFICACIONS COMUNES

"Només és aquest cop, no compta."

"Tothom ho fa."

"Les circumstàncies m'hi van obligar."

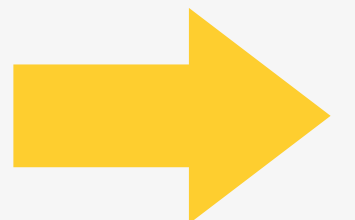
"Les meves intencions eren bones."



Teoria de Leon Festinger.
*"És més fàcil canviar d'opinió
que reconèixer que ens hem equivocat."*

"Quantes vegades hem canviat realment d'opinió... i quantes vegades simplement hem trobat nous arguments per seguir pensant el mateix?"

"Una persona, quan manté una convicció, és molt difícil de canviar. Si li presentes proves en contra, les rebutjarà. Si li presentes fets, trobarà la manera d'interpretar-los al seu favor."



La compra impulsiva

Comprem un cotxe molt més car del previst.

Després comencem a dir:

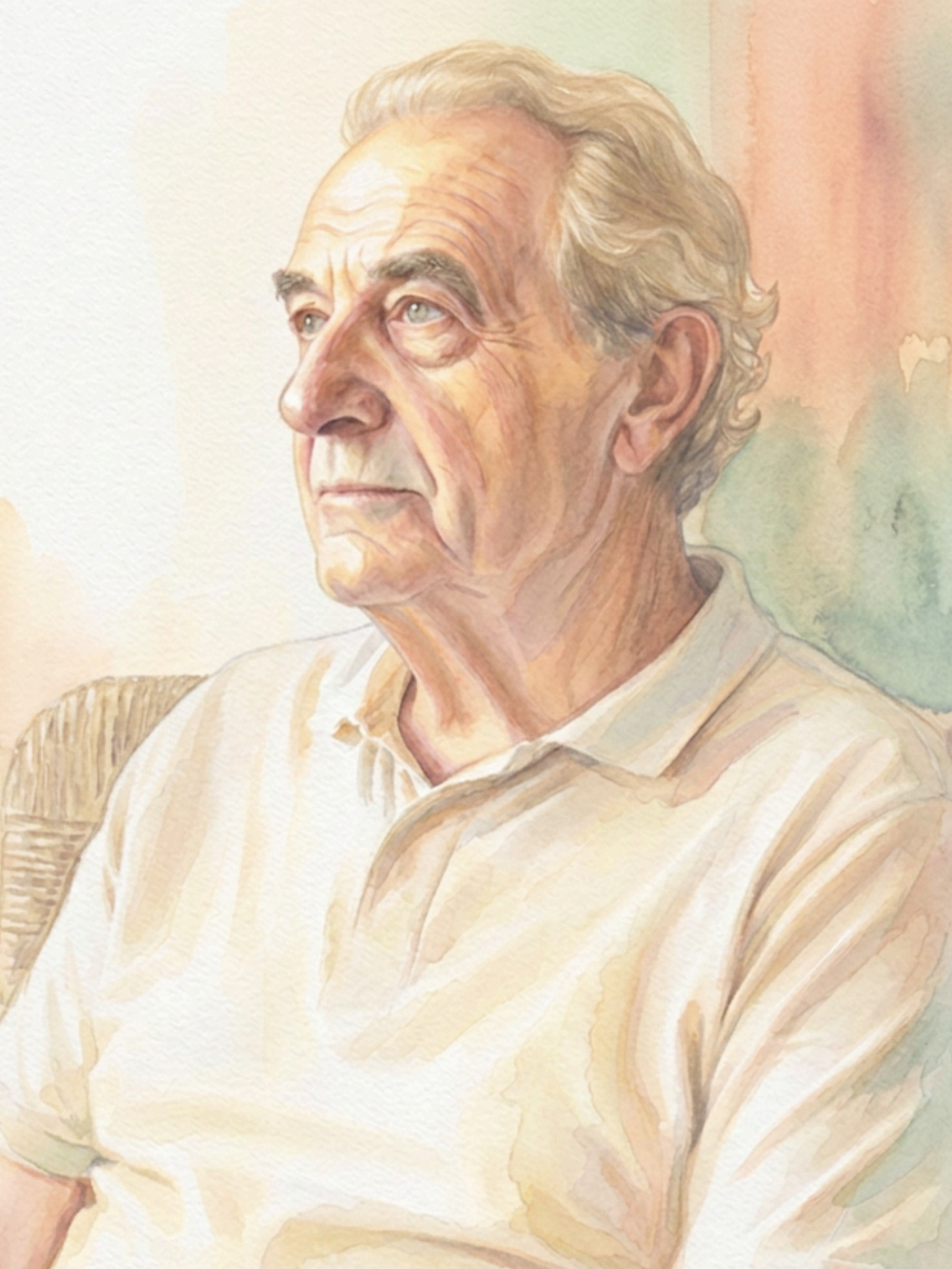
"En realitat consumeix molt poc." "Té millor revenda."

"És una inversió." Cap d'aquestes raons va ser la que ens va portar a comprar-lo. Primer vam decidir i després vam buscar arguments que justifiquessin la decisió.

L'educació dels fills

"Mai donaria un mòbil a un nen de deu anys." Després, li compra al seu fill. En lloc de reconèixer: "He canviat d'opinió."

És freqüent sentir: "Els temps han canviat." "Tots els seus amics ja en tenen un." "Avui és imprescindible."



L'experiència ens fa més savis... o més rígids?

Aprenem realment dels nostres errors o ens tanquem en les nostres conviccions?. L'experiència pot ser la nostra millor mestra, però també pot tornar-nos rígids. La clau està a mantenir la ment oberta i qüestionar el que creiem saber.

***"L'experiència no és el que ens passa, sinó el que fem amb el que ens passa."
Aldous Huxley.***

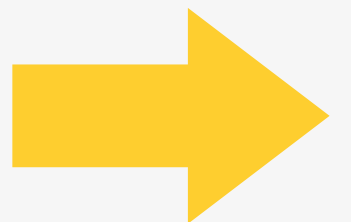
Podem conèixer les nostres veritables motivacions?



Podem apropar-nos a conèixer-les, però mai tindrem la seguretat absoluta d'haver arribat al fons.

La posició de la neurociència
Molts neurocientífics sostenen que:
Sí podem conèixer algunes de les nostres motivacions.
Però probablement mai totes.

"No sempre ignorem les nostres motivacions; el que passa és que solem conèixer millor les raons que ens agraden que les raons que realment ens mouen."





La psicologia suggereix que moltes de les nostres motivacions romanen inconscients.

Amb freqüència construïm explicacions lògiques després d'haver actuat.

El cervell inventa explicacions coherents fins i tot quan desconeix la causa real d'una acció.

Sí podem conèixer algunes de les nostres motivacions. Però probablement mai totes. No sempre ignorem les nostres motivacions; el que passa és que solem conèixer millor les raons que ens agraden que les raons que realment ens mouen."

És possible actuar sense cap interès personal?

Existeix l'altruisme pur o sempre hi ha una motivació oculta darrere dels nostres actes generosos?

Quan ajudem els altres, ho fem per genuïna preocupació o busquem reconeixement, alleujar culpa o sentir-nos bé?

La filosofia i la psicologia debaten si l'ésser humà és capaç d'actuar completament fora del seu propi interès.





Raó o intuïció?

Hem de confiar en la intuïció o desconfiar-ne?

Tant el pensament racional com la intuïció tenen un paper en les nostres decisions.

La intuïció no sempre és irracional.

Moltes vegades és el resultat d'experiències acumulades que el cervell processa de forma inconscient.

Per a experts, com Gerd Gigerenzer, en determinades situacions la intuïció pot ser fins i tot més eficaç que llargs raonaments.



Ens coneixem tant com creiem?

Som bons jutges de nosaltres mateixos?

- Tendim a sobreestimar les nostres capacitats i virtuts.
- Les il·lusions i l'autoengany ens protegeixen però ens limiten.
- El feedback extern revela el que no podem veure sols.
- Conèixer-se requereix humilitat i obertura al qüestionament.

An aerial photograph of a dry lake bed or salt flat. The surface is light-colored and textured. Several concentric circular tracks, likely from a vehicle, are visible. The tracks are darker and more defined in some areas, creating a series of overlapping circles that recede into the distance.

Si tornéssim a viure...

Sense memòria de la vida anterior.

Si tornéssim a viure exactament la mateixa vida, des del mateix naixement, amb la mateixa genètica, la mateixa educació i les mateixes circumstàncies, prendríem realment decisions diferents?

**"El gran
descobriment és
que un ésser
humà pot canviar
la seva vida
canviant la seva
actitud mental."
— William James**

A person stands on a pier at sunset, looking out over a calm body of water. The sky is a warm orange, and the water reflects the light. The person's silhouette is visible against the horizon.

**DECIDIR ÉS L'ACTE MÉS
HUMÀ QUE EXISTEIX**



"CONEIX-TE A TU MATEIX",
*deia la inscripció del temple de Delfos
i popularitzada per Sòcrates.*

Més de dos mil anys després, la neurociència
ens ofereix noves pistes per entendre com
decidim. Potser conèixer millor la nostra ment
és també el primer pas per prendre millors
decisions.

FI



Grup Hypatia de Debat

La teva veu compta, la teva opinió importa.