

*Dlaczego ciągle
chcemy więcej
i jak z tym walczyć*

Bestseller
„NEW YORK
TIMES”

UMYSŁ W STANIE NIEDOSYTU

M I C H A E L
E A S T E R

Autor książki MOC DYSKOMFORTU

sensus

Tytuł oryginału: Scarcity Brain: Fix Your Craving Mindset and Rewire Your Habits to Thrive with Enough

Tłumaczenie: Paulina Makolus-Krasa

Projekt okładki: Studio Gravite / Olsztyn; Obarek, Pokoński, Pazdrijowski, Zaprucki

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Adobe Stock.

ISBN: 978-83-289-1365-3

Copyright © 2023 by Michael Easter

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Rodale Books,
an imprint of Random House, a division of Penguin Random House LLC.

RODALE and the Plant colophon are registered trademarks of Penguin Random House LLC.

Polish edition copyright © 2025 by Helion S.A.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<https://sensus.pl/user/opinie/umwsta>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: sensus@sensus.pl

WWW: <https://sensus.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

WSTĘP	Nasz umysł w niedosycie	7
ROZDZIAŁ 1	Pętla niedosytu	15
ROZDZIAŁ 2	Jak wciąga nas pętla niedosytu?	40
ROZDZIAŁ 3	Gdzie znajduje się pętla niedosytu?	50
ROZDZIAŁ 4	Dlaczego pragniemy więcej?	63
ROZDZIAŁ 5	Ucieczka	76
ROZDZIAŁ 6	Pewność	115
ROZDZIAŁ 7	Wpływ	139
ROZDZIAŁ 8	Jedzenie	158
ROZDZIAŁ 9	Rzeczy	203
ROZDZIAŁ 10	Informacje	240
ROZDZIAŁ 11	Szczęście	282
EPILOG	Co dalej?	329
	Podziękowania	341
	O autorze	343



Pętla niedosytu

Moja podróż rozpoczęła się długo przed przyjazdem do Iraku, w moim rodzinnym mieście, Las Vegas, które jest dla umysłu w niedosycie tym, czym Watykan jest dla katolicyzmu. Niewiele miejsc lepiej skupia w jednym punkcie naszą współczesną zdolność do konsumpcji.

Jednak spośród wszystkich rzeczy, które to miasto oferuje, nic tak nie odpala umysłu w niedosycie jak automaty do gier. Las Vegas nie zbudowano na zwyciężcach. Zbudowano je na wirujących bębnach zamkniętych w dzwoniących, brzęczących i świecących obudowach, na których ludzie grają raz za razem i znów – ostatecznie na swoją szkodę. Co wyjaśnia, dlaczego te maszyny są wszędzie.

Kasyna w Las Vegas, co nikogo nie zaskakuje, to przepastne labirynty takich automatów. Jednak jednorękich bandytów spotkać można także na naszych stacjach benzynowych, w sklepach spożywczych, barach, restauracjach i na lotnisku. I ludzie korzystają z nich o każdej porze, przez kilka godzin z rzędu. Grają na nich w spożywczakach o szóstej rano. W lokalnej knajpie w porze lunchu i w porze kolacji. Raz widziałem

nawet gościa, który zajął miejsce przy automacie w sklepie 7-Eleven i zamówił sobie pizzę.

Zapytałem kasjera, czy to normalne.

– Żartujesz? – odparł. – Mamy tu takich codziennie.

Las Vegas to nie jedyne miejsce, w którym pełno jest ludzi codziennie niecodziennych. Automaty do gier są legalne w 34 stanach. W wielu z nich, tak jak w Nevadzie, można je stawiać poza kasynami – w różnych zakamarkach codzienności. A gdzie się nie pojawią, są żyłą złota.

Każdego roku w samych Stanach Zjednoczonych automaty zarabiają ponad 30 miliardów dolarów, czyli około 100 dolarów na każdego mieszkańca. To więcej, niż wydajemy na kino, książki i muzykę *razem wzięte*. Kwota ta co roku rośnie o około 10%.

Chciałem wiedzieć dlaczego. Dlaczego te maszyny są tak niesamowicie zniewalające? Zastanów się: pozwolic, żeby zawartość Twojej torby z zakupami zaczęła się psuć, bo Ty wciągnąłeś się w granie na automacie o nazwie Kitty Glitter w spożywczaku we wtorek o 8 rano.

Rozpocząłem od telefonów do kilku naukowców, którzy zajmują się problemem uzależnienia od hazardu.

To był ślepy zaułek. Naprawdę ślepy.

Naukowcy oskarżali kasyna o używanie dziwnych, podstępnych metod, które sprawiają, że gramy więcej. Prawdopodobnie wszyscy słyszeliśmy o kilku z nich. Jeden badacz powiedział mi na przykład, że kasyna usuwają zegary, abyśmy podczas gry tracili poczucie czasu. Inny naukowiec z tytułem doktora zajmujący się walką z uzależnieniem od hazardu powiedział mi: „Kasyna unikają kąta dziewięćdziesięciu stopni”. Chodziło mu o to, że kąty proste rzekomo skłaniają nas do uruchomienia racjonalnej, decyzyjnej części naszego mózgu. „Kąty proste konfrontują cię z faktem, że jesteś osobą decyzyjną, co może zmniejszyć tempo twojej gry na automacie” – tłumaczył. Inny badacz wyjaśnił, że automaty do gier w kasynie odtwarzają wyłącznie muzykę w przyjemnej tonacji C-dur, która podobno ma nas rozluźniać i tym

samym otwierać nasze portfele. Wszystkie te twierdzenia były szeroko rozpowszechniane przez media, takie jak „Atlantic” i „New York Times”.

To jednak niczego nie wyjaśniało.

Odrobina zdrowego rozsądku i kilka wizyt w kasynach dowiodły, że te założenia to albo mity, albo standardowe praktyki biznesowe. Kasyna na przykład faktycznie nie wyświetlają zegarów na wszystkich ścianach. Ale nie robią tego też ani dyskonty, ani galerie handlowe, ani markety budowlane. Większość firm nie wiesza wszędzie zegarów dlatego, jak sądzę, że ludzie noszą zegarki i telefony komórkowe.

Tymczasem podczas odwiedzin w jednym z najlepiej prosperujących kasyn w Las Vegas wszędzie widziałem kąty proste. Naprawdę wszędzie. Na litość boską, ekrany jednoręki bandyty są kwadratowe. Niektóre pomieszczenia w kasynach wyglądają jak zaprojektowane przez kubistę.

Skontaktowałem się nawet z Peterem Inouye, kompozytorem nagrań audio do automatów. Potwierdził, że nie zawsze korzysta z tonacji C-dur. Piszę dżingle we wszystkich tonacjach.

Najbardziej tajemnicza była jednak inna rzecz, która nie trzymała się kupy. Większość z tych mitów dotyczących „podstępnych sztuczek” stosowanych przez kasyna, by skłonić nas do gry na automatach, krążyła co najmniej od lat 60. XX wieku. Mimo że automaty do gier nie były wtedy popularne. Nie tylko nie było ich na stacjach benzynowych czy w supermarketach; rzadko pojawiały się w kasynach.

Raptem około roku 1980 maszyny rozprzestrzeniły się jak wirus. Zawładnęły przestrzenią kasyn i nie zarabiały już w drobniakach. Zyski z nich stanowiły nawet 85% przychodów.

Może właśnie dzięki wszystkim tym kątom prostym, na które natrażyłem się w kasynach, doznałem olśnienia. Zamiast rozmawiać z ludźmi, którzy chcą, abyśmy *przestali* uprawiać hazard, muszę pogadać z ludźmi, którzy chcą, abyśmy *zaczęli* to robić. Musiałem zrobić to,

co zwykle robią dziennikarze, aby zdobyć właściwe odpowiedzi. Pójść tropem pieniędzy.

W ten sposób dotarłem do niezwykłego kasyna, mieszczącego się jakieś piętnaście minut drogi od mojego domu.

Było to najnowsze i najbardziej innowacyjne kasyno w mieście. Miało najbardziej wciągające automaty, najbardziej eleganckie stoły do gier, najwygodniejsze pokoje hotelowe i najlepsze restauracje, jakie mogła zaoferować branża hazardowa.

Był jednak pewien haczyk: większość kasyn zrobi wszystko, żebyś przekroczył ich próg. W tym – całkiem jak na posterunku policji w Bagdadzie – nie jesteś mile widziany.



Black Fire Innovation wznosi się przy krawędzi pustyni Mojave w Las Vegas jak gigantyczna kostka Rubika. Budynek ma ponad 10 tysięcy metrów kwadratowych powierzchni i cztery piętra – na każdym z nich kwadratowe okna i czyste, nowoczesne linie. Znajduje się rzut beretem od czerwonych skał i kaktusów na otwartej przestrzeni pustyni. Dziki teren ustępuje miejsca asfaltowej nawierzchni, a stąd wszystkie drogi prowadzą do centrum.

Mogłem je podziwiać przez wielkie okno w biurze Roberta Rippeego: Las Vegas Strip. Bezlitosne promienie pustynnego słońca odbijały się od szklanych elewacji kasyn. Świątynie konsumpcjonizmu wystrojone w neony, wyściełające 6800 metrów Las Vegas Boulevard.

Rippee siedział wyprostowany za biurkiem. Ściany zdobiły prestiżowe dyplomy i certyfikaty. Nie był jednak typem nierozgarniętego naukowca ze stopniem doktora, jakiego się spodziewałem. Na nosie miał proste, designerskie okulary, na nadgarstku buddyjskie bransoletki. Był atletycznej budowy, nosił perfekcyjnie przystryżoną brodę i garnitur szyty na miarę.

Ten wyrafinowany styl nie wziął się znikąd. Rippee przez lata był dyrektorem jednego z największych i najbardziej dochodowych kasyn Las Vegas Strip. Ta praca wymagała od niego analizy danych dotyczących ludzkich zachowań, a następnie podejmowania decyzji, które modyfikowały działania milionów gości. Po pięćdziesiątce zmienił kurs i znalazł się na uczelni, by oficjalnie zgłębić tę dziedzinę. Chciał zrozumieć, dogłębnie, co nas napędza.

Pięć lat przed naszym spotkaniem Rippee był na lunchu z dyrektorem Caesars, jednej z największych na świecie firm w branży hazardowej. Caesars jest właścicielem ponad pięćdziesięciu kasyn rozsianych po całych Stanach, w których hazardziści wydają 10 miliardów dolarów. Ten dyrektor narzekał na jedną konkretną rzecz.

Firma inwestowała w różne nowe technologie, które miały poprawić jej wyniki finansowe. Na przykład automaty z funkcjami rodem z gier wideo, dzięki którym ludzie mieli grać dłużej. Albo oparte na sztucznej inteligencji śledzenie danych, tworzące szczegółowe profile pojedynczych gości w oparciu o to, jak obstawiali, jedli, pili i kupowali, a następnie wysyłające sygnały, które miały sprawić, że będą wydawali w kasynie jeszcze więcej.

Caesars jednak nie dowiedziałby się, czy te nowe technologie zadziałają, dopóki nie wydałby milionów dolarów na ich wdrożenie. To był dla kasyna swego rodzaju hazard. I w tym przypadku to kasyno przegrywało.

A co jeśli, zaproponował Rippee, Caesars zostanie partnerem University of Nevada w Las Vegas (UNLV)? Rippee i zespoły innych naukowców badają tam wpływ nowych technologii na ludzkie zachowania w kasynach. UNLV i jego różne skrzydła badawcze działają jak połączenie Harvardu, Cambridge i Strefy 51 od kształtowania ludzkich decyzji w Las Vegas Strip i poza nim.

Oni wiedzą, co *działa*. A ma to niewiele wspólnego z geometrią i tonacjami muzycznymi.

A gdyby tak stworzyć laboratorium hazardu? Gdyby zbudowali kasyno, ale wykorzystywali je wyłącznie w celach badawczych? Stworzyli prawdziwe kasyno, ale wpuścili do niego grupę naukowców, genialnych umysłów ścisłych, oraz badanych. Byłoby to miejsce służące do testowania gier i tego, jak ludzie obstawiają pod wpływem oczywistych sygnałów, a jak pod wpływem sygnałów podprogowych. Albo sprawdzania, jak minimalnie podrasować jednorękiego bandytę, żeby skłaniał nas do zrobienia tego czy owego. Mógłby to być inkubator dla kolejnych świetnych pomysłów, w którym ich twórcy mogliby współpracować, znaleźć finansowanie z funduszy inwestycyjnych i zyskać dostęp do wybitnych naukowców i ludzi z branży.

Tak powstało to miejsce. Black Fire Innovation. Trochę jak hazardowa strefa mroku.

– Jesteśmy ogromnym laboratorium, symulacją kasyna z Las Vegas Strip – powiedział Rippee. – Miejscem, w którym możemy odkrywać nowe technologie, zmiany behawioralne i inne rzeczy. Stworzyliśmy symulację całego zintegrowanego budynku kasyna. Od pokoi hotelowych, przez jedzenie, napoje i rozrywkę, po sam hazard, a nawet sklepy i tablice informacyjne.

Rippee opowiedział mi o tym, kiedy wyszliśmy z jego biura i przeszliśmy do czegoś, co faktycznie było kasynem. Może poza tym, że nie unosił się tam dym papierosowy, było więcej naukowych urządzeń i ludzi ze stopniem naukowym.

– To symulacja zakładów sportowych – wyjaśnił. Wzdłuż ściany znajdowało się wiele okienek i kiosków do robienia zakładów. Z obszernych, ciemnoszarych skórzanych foteli można było obserwować mecz Twins kontra Yankees, wyświetlany na płaskim ekranie grubości karty kredytowej. Po jego obu stronach, na mniejszych ekranach przewijały się paski z kursem zakładów bukmacherskich na dany dzień. Astros –190 do Rangersów. Red Sox –125 kontra Marinersi. Remis Metsów i Cardinalsów.

Przeszliśmy w stronę drewnianych stołów wyściełanych zielonym filcem i oprawionych w skórę, wokół których ustawiono czarno-czerwone skórzane fotele.

– To stoły do tradycyjnych rozgrywek, których używamy do testowania nowych gier i technologii oraz śledzenia zachowania graczy – wyjaśnił Rippee.

Następnie zwrócił moją uwagę na okrągłą maszynę otoczoną sześcioma krzesłami, z dużym ekranem umieszczonym pośrodku.

– Mamy też elektroniczne stoły do gier – powiedział.

Tutaj gracze poddawani badaniu obstawiają na swoich ekranach, podczas gdy na większym monitorze na środku wirtualny krupier rozdaje karty lub kręci ruletką. Branża hazardowa bynajmniej nie przeoczyła rewolucji w dziedzinie sztucznej inteligencji.

– A to przejdzie do pokoi hotelowych. – Rippee wskazał na korytarz na drugim końcu pomieszczenia, który kończył się dwójgiem drzwi *vis-a-vis*, zabezpieczonych magnetycznym zamkiem na kartę. W pobliżu znajdowała się duża otwarta kuchnia. Dalej koktajl bar. Następnie bar kawowy. Badacze mogą w tych miejscach testować, jak każdy szczegół w kasynowych pokojach, jedzeniu i napojach wpływa na ogólne wrażenia gościa.

To nie był koniec wycieczki. Rippee pokazał mi ściany ekranów wyświetlających testowe spoty reklamowe. Potem interaktywne, inteligentne lustro zaprojektowane tak, by prowadzić graczy do najważniejszych punktów kasyna. I jeszcze „cyfrowy salon technologicznych eksperymentów” oraz „arenę do e-sportu”.

– Ogólne założenie jest takie – tłumaczył mi Rippee – że możemy przyjąć tu grupę osób i pozwolić im doświadczać różnych scenariuszy. A potem możemy się cofnąć i ocenić ich oczekiwania oraz zachowanie. Możemy obserwować, jak zachowanie zmienia się pod wpływem technologii, i wyciągać wnioski. A to wszystko jest możliwe – kontynuował – dzięki ponad siedemdziesięciu firmom, z którymi współpracujemy i które wspierają nas finansowo i sprzętowo.

Głównym partnerem jest Caesars, ale zaangażowani finansowo są również tacy giganci w dziedzinach technologii i gamingu jak Adobe, Intel, LG, Hewlett-Packard, Panasonic, Zoom, Boyd Gaming i DraftKings.

Dzisiejsze kasyna w Las Vegas nie są już rządzone przez mafie spelunami. To prawdziwe laboratoria badawcze i pracownie testowe. Ogromne banki danych na temat ludzkich zachowań. Dlatego zanim wniesiono stoły do gry w kości i ruletki, zainstalowano tu mózg całej operacji: komputer do obsługi danych typu mainframe. Rippee pokazał mi, gdzie go trzymają.

Superkomputer wielkości czterech lodówek znajdował się w szklanym, klimatyzowanym pomieszczeniu. Głośno szumiał i buczał. Kolorowe kable, które z niego wychodziły, połączone w wiązki, pięły się po ścianach jak żyły, by zniknąć w suficie.

Tak jak inne główne komputery wielu kasyn w Las Vegas, ten tutaj oplata swymi mackami każde zdarzenie. Już nie jest tak, że to, co wydarzyło się w Vegas, zostaje w Vegas. Każde ludzkie działanie i następujący po nim łańcuch reakcji trafiają do chmury, gdzie są rozkładane na czynniki pierwsze, analizowane i interpretowane.

Następnie Rippee zaprowadził mnie do ostatniego punktu programu. Miał pokazać mi to, co chciałem tu zrozumieć. Klucz do zrozumienia przeszłości, teraźniejszości i przyszłości ludzkich zachowań. Metaforę nowej ery ludzkości, w której skłania się nas do zachowań, które szybko powtarzamy i powtarzamy, i powtarzamy. Nie do końca wiedząc dlaczego.

– To tutaj mamy jednorękich bandytów – powiedział. Stały w rzędzie pod ścianą. W błyszczących chromowanych obudowach, z pulsującymi ekranami. – Ale chciałbym, żebyś porozmawiał o nich z kimś innym – dodał. – Gość nazywa się Daniel Sahl.



Tymi, którzy zmieniają ludzkość, nie są już naftowi baronowie początków XX wieku. Nie są nimi także magnaci z Wall Street lat 80.

Są nimi tacy ludzie jak Daniel Sahl. Matematyczne umysły, które jednocześnie „rozumieją, co ludzi wciągnie”, jak sam to określa. Sahl miał na sobie dzinsy i rozpinaną bluzę założoną na T-shirt z logo Pizza Planet z *Toy Story*. Przydałoby mu się strzyżenie. Przechodząc przez swoje laboratorium, mijając automaty i stoły do gry w karty, w kości i w ruletkę, nie nawiązał ze mną kontaktu wzrokowego.

Aby zrozumieć, dlaczego jesteśmy tak głęboko i szybko popychani w stronę „więcej”, musisz zrozumieć mechanizm pętli niedosytu. A nie ma na to lepszego sposobu niż rozwikłanie zagadki dziwacznej zmiany, która zaszła w branży automatów do gier około roku 1980. Która nasiliła problem pętli niedosytu i przeniosła ją do głównego nurtu. Co spowodowało mnie do Center for Gaming Innovation.

Center for Gaming Innovation jest częścią Black Fire Innovation. Rozpoczęło swoją działalność w roku 2013, kiedy Sahl był na studiach doktoranckich i zajmował się sposobem implementowania teorii gier wideo do automatów. Była to wtedy awangardowa teoria, ale Sahl miał smykałkę do wymyślania gier kasynowych, które wciągały do kolejnych szybkich rozgrywek. W niespełna dwa lata UNVL zaproponowało Sahlowi laboratorium.

Gry stworzone w laboratoriach Sahla zarabiają krocie. Miliony dolarów trafiają z powrotem na uczelnię.

– Mamy prawie trzydzieści patentów, a kolejne są w drodze. Sprzedaliśmy ponad trzydzieści gier do kasyn na całym świecie – powiedział Sahl, kiedy usiedliśmy do półokrągłego stołu karcianego w pracowni. – A te pieniądze trafiają z powrotem do ośrodka i do studentów. Nieczęsto się zdarza, że wybierasz sobie zajęcia, wpadasz podczas nich na jakiś pomysł i pół roku później dostajesz wypłatę w wysokości czesnego za cały rok.

Absolwenci laboratorium pracują potem nie tylko dla największych kasyn, producentów jednoręcznych bandytów i aplikacji bukmacherskich na świecie. Oni także podążają za pieniędzmi. Tworzą nowe techniki modyfikacji zachowań dla kontrahentów amerykańskiej armii, dla organów ścigania, technologicznych start-upów czy wielkich internetowych sprzedawców. Przypuśćmy, że potrafisz zaprojektować grę, która potrafi tak zaangażować człowieka, że będzie grał w nią setki razy z rzędu, nawet wiedząc, że może stracić pieniądze. Potrafisz wtedy zaprojektować również inne produkty, które skłonią ludzi do powtarzania wszystkich innych zachowań. Ci absolwenci to przyszli hodowcy poczucia niedosytu.

W latach 70. menedżerowie kasyn ignorowali jednoręcznych bandytów i utykali automaty po kątach. Charles Hirsch, dyrektor jednego z kasyn w Las Vegas, stwierdził, że automaty to „zabawki dla rodziny i znajomych prawdziwych klientów kasyna – graczy w karty i w kości”.

Rozgrywki karciane i w kości przynosiły wtedy dziesięciokrotnie większe zyski. Gracze wybierali je, bo były głośne, ekscytujące i seksowne. Do tego „stoły” pozwalały graczom doświadczać dreszczyku emocji związanych ze zwycięstwem niemal co drugi raz. Dawały od 40 do 49% szans na wygraną.

Tymczasem automaty do gier były nudne, więc korzystało z nich niewiele osób. Nieporęczne, ciche, analogowe urządzenia. Gracze siedzieli sami, w ciszy ciągnęli za wajchę i obserwowali, jak kręcą się stalowe bębny. Potem stuk, stuk, stuk – bębny się zatrzymywały. A gracz raczej przegrywał.

To był największy problem. Gracze mogli w każdej grze obstawić tylko jeden rząd symboli. Więc, by wygrać, trzeba było uzyskać trzy właściwe symbole w rzędzie pośrodku. To zdarzało się rzadko, tylko 3% rozgrywek na automatach było zwycięskich.

Zdrowy rozsądek podpowiada, że szybko przestaniemy coś robić, jeśli nic nam to nie daje. Potwierdza to także 100 lat badań psychologicznych. Jeśli na przykład przekręcimy klucz w stacyjce i silnik się nie uruchomi, spróbujemy jeszcze parę razy. Jeśli jednak nic się nie wydarzy, nie będziemy dalej go przekręcać. Wyjdziemy z samochodu i zajrzemy pod maskę albo wezwiemy pomoc drogową.

To zaprzestanie zachowania, które nie przynosi rezultatu, psychologowie nazywają „wygaszaniem”. Obserwujemy je u wszystkich badanych zwierząt. Automaty do gier z dawnych czasów były skuteczne w wygaszaniu niczym gaśnice proszkowe. Niewielu grało w nie tak długo, by chociaż usiąść.

Wtedy pojawił się człowiek o nazwisku Redd. Si Redd. Było to około 1980 roku. Urodzony w 1911 roku Redd był synem ubogiego chłopca. Dorastanie w czasach wielkiego kryzysu miało wpływ na jego psychikę. Został naznaczony niepohamowanym popędem i niesłabnącą energią skupionymi wyłącznie na tym, by się wzbogacić. W wieku zaledwie osiemnastu lat zaczął budować imperium automatów do pinballa i szaf grających na południu i północnym wschodzie USA. Odnosił tak duży sukces, że pod koniec lat 50. mafia zwróciła się do niego z propozycją nie do odrzucenia: albo sprzedasz nam swój biznes, albo jesteś martwy.

Zabrał więc swoje zdolności do Las Vegas. Krążył po nim w bordowym poliestrowym garniturze, ogromnych jak spodki okularach przeciwsłonecznych i krawacie typu bolo wysadzonym kawałkami turkusu wielkości piłek golfowych. Kowboj i Frank Sinatra w jednym. Stare dobre Vegas.

Pod koniec lat 70. Redd zwrócił uwagę na nowy system gier wideo – Atari – który potrafił utrzymać uwagę dzieci godzinami. Co jego zdaniem było śmieszne, bo kiedy dzieci wygrywały w takiej grze, nie otrzymywały w zamian nic namacalnego. Podsunęło mu to jednak pewien pomysł.

Redd rozumiał mechanizm wygaszania. Wiedział, że doświadczanie zbyt wielu porażek z rzędu to nic fajnego. Hazard jest znacznie bardziej ekscytujący, kiedy wygrywamy. Nawet jeśli te wygrane są drobne.

Zastanawiał się, czy da się zdigitalizować automaty do gier. W miejsce tych lichych analogowych bębnow, gdzie można było obstawić tylko jeden rząd symboli, z marną szansą na wygraną, Redd zaczął produkować jednorękiach bandytów wyposażonych w ekrany. Dzięki temu, kiedy gracz rozpoczynał rozgrywkę, uruchamiał komputer, a „bębny” kręciły się na wyświetlaczu.

Ekrany stwarzały masę nowych możliwości obstawiania i wygrywania. Automaty Redda były zaprogramowane w taki sposób, że gracze mogli obstawiać w jednej grze więcej niż jeden rząd czy linię symboli. Niektóre maszyny umożliwiały obstawienie stu linii symboli na grę. Wyobraź sobie wszystkie te linie o dziwnych kształtach przechodzące przez ekran pięć na pięć symboli. Linie proste, skośne w dół, skośne w górę, w kształcie litery V albo litery M i tak dalej. I *każda* z nich mogła wygrać.

Stawiając centa lub pięć centów na każdą z dziesięciu, dwudziestu, czterdziestu, a nawet stu linii w jednej grze – można było *coś* wygrać dzięki jednej lub dwóm. Szanse na wygraną na każdym z automatów poszybowały w górę, do około 45%.

To mogły być duże wygrane. Lecz znacznie częściej były mniejsze niż sam zakład. Gracz mógł na przykład postawić dolara i „wygrać” 50 centów.

Nazywanie tego „wygraną” może wydawać się dziwne, a nawet całkiem idiotyczne. Jednak nauka, sięgając wstecz do lat 50. XX wieku, potwierdza to, co Redd już wtedy wiedział na temat ludzkich zachowań. Rozumiał, że ludzki mózg nie postrzega tego wyniku jako *przegrania* 50 centów. Ignoruje zazwyczaj zainwestowanego dolara i odbiera to jak *wygranie* 50 centów. Wygranie mniej, niż się postawiło, kasyna nazywają „przegraną w przebraniu wygranej”.

Norwescy naukowcy odkryli niedawno, że nasz mózg reaguje na takie „przegrane w przebraniu wygranej” jak na małe wygrane, a nie na małe przegrane. Powodują, że gramy dłużej i wydajemy więcej, bo dają nadzieję, utrzymują napięcie i ekscytację.

Kiedy już Redd wykorzystał tę ułomność umysłu na swoją korzyść, wzmacnił ją jeszcze, czerpiąc z podstaw psychologii. Sprawił, że automaty niemalże wywoływały atak epilepsji. Cyfrowe automaty umożliwiły odtwarzanie głośnych, radosnych dźwięków, dodanie jasnych błyskających światła i zabawnych animacji na ekranie. Zaprogramował automaty w taki sposób, że wydawały te ekscytujące dźwięki, wyświetlały animacje i świeciły zarówno w przypadku „wygranych”, jak i „przegranych w przebraniu wygranych”. To, co stało się później, psychologowie nazywają warunkowaniem. Tak jak psy Pawłowa śliniły się na dźwięk dzwonka, tak ludzie zaczęli łączyć wspaniałe reakcje automatu nie tylko z dużymi, prawdziwymi wygranymi, ale także z przegranymi w przebraniu wygranych.

Aby zrozumieć tę zmianę, wyobraźmy sobie, że mielibyśmy zagrać na starym automacie i na jednym z automatów Redda. Umówmy się, że mamy 10 dolarów i stawiamy dolara w każdej grze. Oto jak by to wyglądało.

Stare automaty

Scenariusz gry: Przegrana, przegrana, przegrana, przegrana, przegrana, przegrana, przegrana, przegrana, wygrana 2 dolarów, przegrana, przegrana, przegrana, przegrana.

Wynik netto: Strata 10 dolarów.

Czas gry: 1 minuta.

Ekscytacja i prawdopodobieństwo ponownej gry: Prędzej pójdziemy na leczenie kanałowe.

Automaty Redda

Scenariusz gry: Przegrana, wygrana 50 centów, wygrana 80 centów, wygrana 1,5 dolara, przegrana, wygrana 40 centów, przegrana, wygrana 80 centów, wygrana 25 centów, przegrana, przegrana, wygrana 4 dolarów, przegrana, wygrana 50 centów, wygrana 6 dolarów, przegrana, przegrana, wygrana 20 centów, przegrana, przegrana i tak dalej, aż w końcu...

Wynik netto: Strata 10 dolarów.

Czas gry: 15 minut.

Ekscytacja i prawdopodobieństwo ponownej gry: Mogę pożyczyć 10 dolarów?

Granie na automatach z szybkich i nudnych rozgrywek zmieniło się w długą, powolną, wciągającą i przyjemną jak diabli zabawę. Taką, do której wciąż wracamy. A czasami nawet wychodzimy z portfelem grubszym, niż z którym przyszliśmy.

Dla tych, którzy trzymają się z dala od hazardu, zabawa w przegrane przebrane za wygrane może wydawać się bezsensowna. To jednak podświadome ludzkie zachowanie. Wróćmy do przykładu gównianego samochodu. Założmy, że przekręciliśmy kluczyk w stacyjce i nic się nie dzieje. Przekręcamy jeszcze raz. Nic. Ale kiedy robimy to trzeci raz, silnik charczy i przez chwilę klekocze, jakby miał się uruchomić. A potem milknie i nie daje oznak życia. Dzięki tej „przegranej w przebraniu wygranej” oczywiście natychmiast przekręcimy kluczyk raz jeszcze. Będziemy siedzieć tam i przekręcać go tak długo, aż silnik zaskoczy. To seria zbyt wielu nieudanych prób powoduje, że otwieramy maskę albo dzwonimy po pomoc drogową. Kapryśnemu silnikowi dłużej poświęcimy uwagę niż padniętemu.

Zwiększając częstotliwość „wygranych” i dodając migające światełka, dźwięki i animacje, Redd rozwiązał problem nudnych automatów.

Miał jednak do rozwiązania jeszcze jeden problem. Ludzie *nie wiedzieli*, że jego nowe automaty są takie fajne. Wciąż sądzili, że jednoręki bandyta to nuda na resorach. Redd musiał przyciągnąć tłumy.

Ekran i cyfryzacja pozwoliły mu rozwiązać ten problem w ten sam sposób, w jaki rozwiązuje się wiele innych. Wsadził w to mnóstwo pieniędzy.

Szanse na wygraną w starych automatach zależały od tego, ile symboli inżynierowie byli w stanie zmieścić na bębnie. Trafienie dawało niezłą sumkę – od 500 do 1000 dolarów. Ale łatwiej było wygrać taką kwotę, dzięki inwestycji 100 dolarów w kilka partii oczka lub ruletki.

Automaty cyfrowe mogły być zaprogramowane w dowolny sposób, wedle uznania Redda. Szansa, powiedzmy, 1 do 250 000 na główną wygraną. To pozwalało mu oferować wyższe stawki. Średnie kwoty jackpotów na nowych automatach sięgały pięcio-, a nawet sześciocyfrowych kwot. Redd połączył wręcz automaty z całego stanu Nevada i zwiększył pulę do wielomilionowych kumulacji. Nazwał je „progresywnymi jackpotami szerokiego zasięgu”. Były jak loteria Powerball na jednorękiach bandytach.

Ta szansa na wygraną, która mogła zmienić życie – przez postawienie dolara lub dwóch – przyciągnęła do automatów tłumy. Było trochę tak, jak wtedy, gdy kumulacja w Powerball sięga dziewięciocyfrowej kwoty i we wszystkich punktach stoją kolejki ludzi chcących kupić los.

Na automatach grało więcej osób. A kiedy grały, dobrze się bawiły i nie przestawały grać. Amatorzy jednorękiach bandytów wiedzieli, że niedługo uda im się wygrać. Ale kiedy? I jak dużo? Czy obstawienie dolara przyniesie im 40 centów? Czy może 40 milionów dolarów, jak dwudziestopięcioletniemu programiście, który wygrał tyle na jednym z progresywnych automatów szerokiego zasięgu Redda, w kasynie w Las Vegas w 2003 roku?

Reddowi to nie wystarczało. Zawsze szukał sposobu na podrasowanie automatów tak, żeby więcej ludzi więcej grało. Te nieporęczne wajchy jednoręcznych bandytów mogły sprawiać, że granie przypominało fizyczną pracę. Pozbył się ich więc i dodał przyciski „Zakręć”. Gość miał w nosie, czy graczom męczyła się ręka. Chodziło mu wyłącznie o wyniki finansowe. Przyciski pozwalały na szybszą grę. Zamieniły średnią 300 rozgrywek na godzinę na 900.

Popularność automatów Redda wystrzeliła w kosmos. Ludzie się ich wręcz domagali. Dyrektorzy kasyn pięciokrotnie zwiększyli ich liczbę. Przeprojektowywali pomieszczenia, aby automaty znajdowały się z przodu i na środku. Musieli nawet zamówić tysiące krzeseł, bo gracze korzystali z nich godzinami i potrzebowali siedzenia.

Wszyscy się bogacili. Wszyscy poza Tobą, mną i innymi ludźmi, którzy grali na automatach.

Rewolucja automatów do gier Redda była jedną z tych kluczowych zmian, które zdarzają się raz na 100 lat. Jak wtedy, gdy Netflix udostępnił użytkownikom streaming treści wideo, zamiast wysyłać je w tę i z powrotem na płytach DVD, co na zawsze zmieniło sposób, w jaki oglądamy serie i filmy. Albo kiedy Amazon stwierdził, że nie będzie sprzedawał wyłącznie książek, i zmienił sposób, w jaki robimy zakupy.



Redd instynktownie wykorzystał potężne skrzywienie ludzkiego umysłu. Czynności, które wykonujemy raz za razem w szybkim tempie – od uprawiania hazardu przez przejadanie się, kupowanie za dużo, oglądanie kilku odcinków serialu z rzędu po wpadanie w ciągi alkoholowe i wiele innych – są napędzane przez „pętlę niedosytu”. Ta pętla ma trzy części.

Szansa → Nieprzewidywalna gratyfikacja → Szybka powtarzalność

Pętla jest ostatecznym wyzwalczem nastawienia na niedosyt. Redd ujawnił coś, co jest niemal kompulsywną, powtarzającą się konsumpcją. Bez względu na to, o jakie zachowanie chodzi, im większą mamy szansę i ochotę na jego szybkie powtarzanie, tym większy ma na nas wpływ.

Jego przeczucie co do tego, jak działa nastawienie na niedosyt i co je uruchamia, zwiększyło przychody z automatów dziesięciokrotnie i zepchnęło stoły do gry na dalszy plan.

Dziś nowe pokolenie inżynierów zachowań, takich jak Sahl, doskonalili dzieło Redda. Korzystają ze 100 lat badań psychologicznych oraz danych z kasyn, aby zoptymalizować pętlę niedosytu i sprawić, że gry będą jeszcze bardziej wciągające. A wszystko po to, aby zwiększyć małą przewagę kasyna.



Kiedy Sahl powiedział mi już o sukcesach laboratorium, chciał porozmawiać o matmie. To była jego strefa komfortu.

– Każda rozgrywka w kasynie to zwrot średnio od osiemdziesięciu siedmiu do dziewięćdziesięciu ośmiu centów z każdego postawionego dolara – powiedział. – To daje kasynom jakieś siedem procent marginesu. To nie za wiele. Zyski zależą od ilości. Od pozyskania wielu osób, które będą grały przez długi czas.

Wkroczył w pętlę niedosytu. Sahl zaczął mi tłumaczyć, dlaczego granie na automatach jest takie wciągające:

– Więc kiedy bębny się kręcą, z graczem dzieje się coś takiego... – powiedział zapatrzony w stół. Nagle zamilkł. – Poczekaj, pokażę ci – odezwał się w końcu.

Przeszliśmy do automatu. Gra nazywała się Skarabeusz. Jej motywem przewodnim był starożytny Egipt. Na ekranie wyświetlały się symbole przypominające hieroglify. Sahl zaczął wciskać przycisk *Zakręć*.

Bębny na ekranie automatu kręciły się, a towarzyszyły temu kano-nada dźwięków i błyszczące złote ramki, skupiające uwagę na cennych symbolach. Sahl wygłosił słowo wstępu na temat automatów i tego, jak wykorzystują pętlę niedosytu.

1. Szansa

Pierwszą częścią pętli niedosytu jest szansa. Szansa na zdobycie czegoś wartościowego, co poprawi nasze życie.

Tej szansie towarzyszy jednak pewne ryzyko. Możemy zyskać coś wartościowego. Na przykład pieniądze, przedmioty, jedzenie czy nawet status. Ale możemy także ich nie zdobyć, a nawet je stracić.

– Hazard jest tak wciągający, ponieważ nagroda wiąże się z wymiernym ryzykiem – powiedział Sahl. – Możliwa jest nie tylko wygrana. Możliwe jest także to, że stracisz coś, co jest faktycznie wartościowe w społeczeństwie. Pieniądze są czymś namacalnym. Szansa i ryzyko są jasne.

Badania przeprowadzone przez naukowców z Columbia University potwierdzają tę tezę. Odkryli oni, że im bardziej jasne są nagroda i strata związane z danym zdarzeniem – na przykład: wygraną w kumulacji lub poznaniem medycznej diagnozy – tym bardziej wpadamy w stan fiksacji podobny do transu, czekając na rezultat.

2. Nieprzewidywalna gratyfikacja

Drugą fazą pętli niedosytu jest nieprzewidywalna gratyfikacja. Gratyfikacja codziennych działań jest przewidywalna. Kiedy nas swędzi i się podrapujemy, wiemy, że przestanie swędzieć. Nagroda, koniec swędzenia, jest przewidywalna. Dekady badań dowodzą jednak, że może ona być nudna.

Nieprzewidywalna gratyfikacja tymczasem nudna nie jest. Jeśli wiemy, że ją zyskamy, ale nie jesteśmy pewni kiedy, dajemy się wciągnąć. Podczas tego oczekiwania, czy tym razem zyskamy coś

fajnego, doświadczamy czegoś w rodzaju ekscytującego, pełnego napięcia niepokoju. Nasz umysł skupia całą swoją uwagę na nieprzewidywalności. Naturalnie tłumi systemy, które przyjmują inne informacje, i fiksuje się na wszystkim, co nieprzewidywalne. Pewne badania dowodzą, że nieprzewidywalna gratyfikacja „wykorzystuje podstawowe aspekty ludzkiego poznania i emocji”.

Sahl opisywał szczegóły drugiej fazy pętli niedosytu pomiędzy jedną rundą a drugą. Zwracał się do mnie na tyle często, żebym nie uznał, że na rzecz gry całkowicie mnie ignoruje.

– Kluczem do hazardu jest oczekiwanie gratyfikacji – powiedział. – Wiesz, że w końcu prawdopodobnie ją uzyskasz, ale nie wiesz, kiedy i jaka dokładnie będzie.

Sahl po raz kolejny wcisnął przycisk *Zakręć*.

– Czy tym razem – zastanawiał się, kiedy bębny się kręciły i zaczęły się zatrzymywać – będziemy rozczarowani? Czy będziemy zadowoleni? I czy będziemy tylko trochę zadowoleni, czy bardzo, bardzo zadowoleni? To właśnie jest ekscytujące. Wynik tej rozgrywki może być żaden. Albo może zmienić nasze życie.

Istnieją również, jak twierdzi Sahl, inne sposoby na podkreślenie oczekiwania na nieprzewidywalną gratyfikację. Sam po mistrzowsku projektuje, jak rozwija się potencjalna wygrana.

Zwróć uwagę, że codzienne zachowania są za każdym razem takie same, jak nasz przykład śwędzenia i drapania. Automaty do gier zmieniają tę dynamikę.

Wcisnął przycisk *Zakręć* na Skarabeuszu. Pięć bębnow zaczęło się kręcić. Bęben pierwszy, drugi i trzeci zatrzymały się na symbolach, które były początkiem zwycięskiej kombinacji.

– Więc jeśli w tej chwili dwa ostatnie bębny wskażą właściwe symbole, otrzymamy wielką wygraną – powiedział. – Jednak jako projektant gier nie chcę, aby te dwa ostatnie bębny kręciły się standardowo

i szybko zatrzymały, w takim samym tempie, jak gdyby pierwsze trzy były przegrane. Chcę przedłużyć to wrażenie potencjalnej wygranej.

Dwa pozostałe bębny wciąż się kręciły, znacznie dłużej niż zwykle. Wokół czwartego pojawiła się świecąca, biała ramka, która oświetliła nasze twarze, a z głośników wydobywała się fantastyczna, tajemnicza muzyka kojarząca się ze starożytnym Egiptem.

Prawdę mówiąc, byłem urzeczony. Z pewnością wyglądałem, jakby moją twarz oświetlał marsjański statek kosmiczny. Tylko w połowie zwracałem uwagę na to, co mówił Sahl, czyli mniej więcej:

– To, co się teraz dzieje, podkręca napięcie i zatrzymuje nas w danej chwili dłużej i intensywniej.

Te sytuacje, kiedy czekamy na wynik nieprzewidywalnej gratyfikacji, są naprawdę tak ekscytujące, że – jak odkryli neurobiolodzy ze Stanford University – stają się satysfakcjonujące same w sobie. Układ nagrody i przyjemności w naszym mózgu reaguje najsilniej w sytuacji oczekiwania na to, czy uzyskamy gratyfikację.

Czwarty bęben stanął. Wciąż mieliśmy szansę na wygraną. Muzyczka wciąż grała, a świecąca ramka otaczała teraz piąty bęben, który kręcił się i kręcił.

– Cholera! – krzyknąłem, sam siebie zaskakując, kiedy ostatni bęben się zatrzymał. Ostatni symbol nie był tym, który przyniosłby nam wielką wygraną.

– Nie, nie wygraliśmy – powiedział Sahl, niewzruszony moim wybuchem. – Zdajesz sobie sprawę, że nie gramy na pieniądze, prawda?

Tylko się uśmiechnąłem i wzruszyłem ramionami. Wygrana to wygrana. Sahl kontynuował:

– Zobacz... *Prawie* wygraliśmy, ale przegraliśmy.

Silnik, pomimo dźwięków sugerujących coś innego, zgaśł.

– Kasyna nazywają to, co się właśnie wydarzyło, bliskim chybieniem – wyjaśnił Sahl. – A bliskie chybieńia są kluczowe. Pojawiają się we wszystkich grach, ale w automatach są decydujące. Dostarczają

rozrywki, podniecenia oraz stymulacji i zmuszają, by szybko znowu zagrać. Jednak w przypadku automatów przegrane są matematycznie dużo bardziej prawdopodobne niż wygrane, więc Ty masz radochę, ale kasyno nie musi płacić ani centa.

To, że bliskie chybiecie skłania nas od razu do następnej gry, jest kolejną rzeczą, która wydaje się dziwaczna, a nie jest. Psychologowie obserwują to od dziesięcioleci. Potrafią nawet pokazać to na wykresie. Powiedzmy, że coś robimy i oczekujemy, że coś się wydarzy. Jeśli to „coś” się nie wydarza, natychmiast powtarzamy działanie. Szybko i z całej siły. Wciskamy na przykład guzik w windzie. Jeśli się nie zaświeci, szybko walimy w niego mocniej, kilka razy z rzędu. Inny przykład: dziecko woła mamę i zostaje zignorowane. Jego reakcja? „Mamo. Mamo. Ma-mo, ma-mo, ma-mo, maaa-mo...”.

Projektanci automatów opierają się na tej zgrabnej matematyce, generując ciągi bliskich chybień, które sprawiają, że ludzie szybciej grają ponownie. Zespoły naukowców z Izraela i Kanady odkryły, że częste bliskie chybiecia – tak częste jak te w nowoczesnych automatach do gier – przyczyniają się do wydłużenia rozgrywki o mniej więcej 33%. Badacze twierdzą, że bliskie chybiecia „ożywiają grę”, bo nasz mózg rejestruje je podobnie jak faktyczne trafienia. Jak to ujął Sahl: bliskie chybiecia dają radość i satysfakcję same w sobie, chociaż przegrywamy.

Kiedy skończyliśmy naszą grę, Skarabeusz niemal nie dawał oznak życia.

– Zauważyłeś, jak maszyna ucichła, kiedy ostatni symbol nie dał nam wygranej? – spytał Sahl. – To specjalnie. Przegraliśmy. Następną rundą. Dlaczego mielibyśmy zwracać uwagę na rozczarowujący wynik? Ale gdybyśmy wygrali – ciągnął – to wrażenie byłoby jeszcze bardziej przeciągnięte w czasie. Jeśli trafisz kombinację symboli, dzięki której wygrasz sto pięćdziesiąt razy tyle, ile postawiłeś, poświęć możliwie jak najwięcej czasu, żeby zalać cię światłkami i dźwiękami,

i wyświetlę na ekranie specjalną animację. Poinformuję cię o tym w dwuminutowej historyjce.

Wszystko to będzie znacznie bardziej spektakularne niż wygrane pieniądze i sprawi, że ponowne wciśnięcie przycisku *Zakręć* będzie jeszcze bardziej kuszące.

3. Szybka powtarzalność

Trzecia faza pętli niedosytu to szybka powtarzalność.

Większość codziennych czynności ma jasny początek i koniec, od razu ich nie powtarzamy.

Śwędzi nas, drapiemy się, przestaje swędzieć. Mamy brudne ręce, myjemy je i są czyste. Nie ma potrzeby drapania się i mycia rąk chwilę później. Tak naprawdę szybkie powtarzanie tych czynności może być dla nas niekorzystne. Zdrapiemy sobie naskórek, myciem zniszczymy dłonie. (A jeśli dalej będziemy to robić, będzie to zachowanie kompulsywne).

Pętle niedosytu można tymczasem natychmiast powtarzać. Widzimy szansę, czasem uzyskujemy gratyfikację, a następnie znowu to robimy. Tyle razy, ile chcemy.

Sahl zapoznał mnie z mnóstwem zagadnień technicznych dotyczących „interwału powtórzeń” i „wzmocnienia”. Wniosek jest taki: szybsza powtarzalność jest lepsza.

– Dziś ludzie często podejmują decyzje, które wiążą się z szansą i nieprzewidywalną gratyfikacją, jak wybór diety, planowanie finansów czy zakup domu. Rzadko jednak się zdarza, że konsekwencje poznajemy szybko – stwierdził Sahl. – Może to zająć dziesięć, trzydzieści czy nawet pięćdziesiąt lat, zanim dowiemy się, czy nasz dom to żyła złota, czy skarbonka; albo czy nasza dieta przynosi nam zdrowie, czy chorobę.

Według Sahla hazard to co innego. Automaty w ciągu kilku sekund dają odpowiedź, czy opłaciło się wykorzystać szansę, i zachęcają nas,

byśmy natychmiast zegrali znowu. Badania dowodzą, że im szybciej możemy powtórzyć daną czynność, tym większe prawdopodobieństwo, że to zrobimy. Szybkość jest zabójcza. Reddowi opłaciło się przecucie, że warto skrócić czas pomiędzy rozgrywkami.

To tyle. Oto trzy warunki, by zachowanie wpadło w pętlę niedosytu: szansa, nieprzewidywalna gratyfikacja oraz szybka powtarzalność.

Ale jak się z niej wydostać? Ktoś, kto utknął w pętli niedosytu, zatrzyma się tylko z trzech powodów, a każdy z nich to kij w szprychy pętli.

Po pierwsze: może zniknąć szansa. Dla hazardzystów może to oznaczać brak środków albo, co zdarza się rzadziej, zarobienie na tyle dużo, żeby przestać.

Po drugie: może zabraknąć gratyfikacji. Dla hazardzystów to zbyt wiele oczywistych przegranych z rzędu. To by wyjaśniało, dlaczego tak niewiele osób grało na pierwszych jednorękiach bandytach.

Po trzecie: powtórzenia mogą przestać być szybkie. To nieczęsta sytuacja wśród hazardzystów, ale może się zdarzyć, że fizycznie się zmęczą, albo przycisk „Zakręć” zacznie się zacinać.

Dla mnie i dla Sahla była to ta pierwsza opcja. Skończyły nam się fałszywe pieniądze, które Sahl ładował do automatu.

– Cóż – powiedział. – Fajnie było. Chcesz zagrać na innym automacie?

Wszystkie gry w kasynie mogą nas wepchnąć w pętlę niedosytu. Szansę, nieprzewidywalną gratyfikację i szybką powtarzalność oferują na przykład oczko i kości. Dlatego przed pojawieniem się Si Redda to one były końmi pociągowymi w kasynach.

Automaty wygrały, bo zintensyfikowały pętlę. Więcej, szybciej, mocniej. W oczko można średnio zrobić od 60 do 105 rozdań na godzinę. W tym samym czasie na jednoręki bandycie średnia liczba rozgrywek to od 600 do 1000. Załóżmy, że obstawiamy 40 linii w rozgrywce, co jest dość typowe. To daje od 24 do 40 tysięcy pojedynczych zakładów – niesamowity zakres nieprzewidywalnej gratyfikacji.

– Dobra, to ciekawe – przyznałem. – Ale dlaczego ludzie grają na tych automatach, jeśli wiedzą, że prawdopodobnie nie odzyskają swoich pieniędzy?

– Masz rację – odparł Sahl. – Wszyscy wiedzą, że kasyno zawsze wygrywa. Ale zadajesz niewłaściwe pytanie. Zakładasz, że ludzie grają wyłącznie po to, żeby wygrać. Hazard pozwala nam doświadczać ryzyka i dreszczu emocji, a to jest frajda.

Faktycznie, badania pokazują, że większość z nas nie uprawia hazardu z wykorzystaniem takich sum, które mogłyby naprawdę wpłynąć na nasze finanse. Hazard to raczej hobby.

Z ekonomicznego punktu widzenia każde hobby, które wymaga czasu i pieniędzy, to przedsięwzięcie przynoszące straty. Gracz może równie dobrze spytać: „Po co płacić pięćdziesiąt dolarów za bilet na koncert, jeśli wiesz, że nigdy nie odzyskasz tych pieniędzy?”; „Po co płacić sto dolarów za partię golfa, jeśli wiesz, że nigdy nie odzyskasz tych pieniędzy?”.

Jeśli hazardzista traci pieniądze, grając na automatach, ale dobrze się przy tym bawi, w pewnym sensie wygrywa. Jeśli uda mu się wyjść z kasyna z pieniędzmi, wygrywa podwójnie.

Widzisz, o to właśnie chodzi: w pętli niedosytu można się dobrze bawić. Połączenie szansy, nieprzewidywalnej gratyfikacji i szybkiej powtarzalności tworzy bazę niezwyklej gry. Według Sahla jednak, jeśli gramy w nią zbyt często i uciekamy w nią z innych powodów niż zabawa, mogą piętrzyć się problemy.

– Automaty do gier są oparte na przepotężnym systemie – stwierdził. – Niesamowicie potężnym. Niektórzy ludzie wydają na nie zdecydowanie za dużą część swoich dochodów i jest mi ich strasznie żal.

Żal ich było również Reddowi. Kiedy za sprawą jego nowych automatów problemy z hazardem gwałtownie wzrosły, wiele osób oskarżało go o podsycanie uzależnienia. W 2001 roku, dwa lata przed jego śmiercią, dziennikarz „Las Vegas Sun” spytał o to Redda. „Oczywiście, że mi przykro, kiedy słyszę takie rzeczy. Pewnie dlatego, że to poniekąd

prawda. Nigdy nie było to moim zamiarem. I nigdy bym sobie nie wymarzył, jak wielki te maszyny odniosą sukces”. Szacuje się, że kryteria uzależnienia od hazardu spełnia dzisiaj od 1 do 2% populacji.

Zacząłem się zastanawiać nad swoimi zachowaniami w przeszłości i obecnie. Alkoholizm, z którego lecę się od 2014 roku. Bezmyślne jeżdzenie. Nieustanne skrolowanie. Zakupy na Amazonie, żeby oderwać się od cięższej, trudniejszej pracy. Czy jest możliwe, że część z tych rzeczy, a może wszystkie mają związek z moim własnym umysłem w niedosycie i tendencją do wpadania w pętlę niedosytu?

Zanim wyszedłem, miałem do Sahla jeszcze jedno, ostatnie pytanie:

– Rozumiem, że hazard jest fajny – powiedziałem. – Ale dlaczego jest tak bardzo wciągający? Jaki jest tego głębszy powód?

Sahl tylko wzruszył ramionami. O tym musiałem pogadać z kimś innym.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —

- 
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

Geniusz Michaela Eastera zainspiruje wiele osób do zmiany życia na lepsze!

— dr Peter Attia, autor książki *Żyć dłużej*

Nasi przodkowie musieli wciąż poszukiwać i konsumować, aby przetrwać. To, co niezbędne: jedzenie, informacje i władza, było deficytowe i trudne do zdobycia. Dziś z łatwością możemy spełniać pradawne pragnienie posiadania więcej, a nowe technologie i instytucje — od aplikacji randkowych, przez zakupowe, po te do zamawiania jedzenia — skrzętnie to wykorzystują. Bombardują nas „sygnałami niedosytu”, subtelnie wyzwalając zachcianki, których spełnianie dostarcza nam niewielkiej gratyfikacji, a na dłuższą metę nas krzywdzi.

W tej niezwyklej książce znajdziesz dowody, że rozwiązanie tego problemu leży w Twoich rękach. Zrozumiesz, dlaczego w ogóle pragniesz więcej, pozbędziesz się swoich najgorszych nawyków i nauczysz się z radością doceniać to, co już masz. Od genialnego projektanta automatów do gier z Las Vegas dowiesz się, jak powstrzymać zachciankę, zanim się pojawi. Benedyktyńscy mnisi pokażą Ci, ile szczęścia można znaleźć w samotności. Astronauta z Międzynarodowej Stacji Kosmicznej nauczy Cię rozpałać zmysł eksploracji, a naczelnny psychiatra w Iraku pomoże Ci w zmianie sposobu myślenia o uzależnieniach i nawykach. Tę książkę możesz potraktować jako fascynującą opowieść, ale również jako inspirację, aby prostymi metodami nastawić się na obfitość i zacząć żyć pełnią życia!

MICHAEL EASTER jest wykładowcą na University of Nevada w Las Vegas. Píše i mówi o tym, w jaki sposób ludzie mogą korzystać ze współczesnej nauki i z ewolucyjnej mądrości, aby wieść zdrowsze i szczęśliwsze życie. Po jego metody sięgają między innymi profesjonalne drużyny sportowe, elitarne jednostki wojskowe, firmy z listy Fortune 500 i renomowane uniwersytety.

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-289-1365-3



9 788328 913653

cena: 59,90 zł

sensus.pl