

Trawsgrifiad Fideo 2 Mark Fenton-O'Creevy

Mark Fenton-O'Creevy

Felly, hoffwn ddechrau drwy eich cyflwyno i berson o'r enw Phineas Gage. Roedd Phineas Gage yn weithiwr rheilffordd ac roedden nhw'n arfer gwneud twneli, bydden nhw'n drilio tyllau yn y graig ac wedyn byddai ganddyn nhw haearn tampio roedden nhw'n ei ddefnyddio i gywasgu'r powdr chwyth, ac weithiau beth fyddai'n digwydd, wrth iddyn nhw gywasgu'r powdwr chwyth byddai sbarc yn achosi i'r powdwr ffrwydro, a fyddai'n saethu'r rhoden allan ar gyflymder eithaf uchel a dyna beth a ddigwyddodd i Phineas Gage ac aeth yn syth drwy'i ben. Effeithiodd ar ran arbennig iawn o'i ymennydd sy'n gyfrifol am brosesu emosiynol. Felly, yr oedd hynny'n enghraifft gynnar iawn o sut y bu i ni ddechrau dysgu am yr hyn y mae rhannau o'r ymennydd yn ei wneud. Arferai seicolegwyr drin gwybyddiaeth, meddwl ac emosiynau fel dwy broses gwbl wahanol. Roedd gwahanol bobl yn eu hastudio. Ond yr hyn rydyn ni'n ei ddysgu fwyfwy drwy niwrowyddoniaeth yw bod gwybyddiaeth ac emosiynau wedi'u cydblethu'n llwyr ac fel pobl, bod emosiynau yn rhan bwysig iawn o'n prosesau meddwl. Ffordd eithaf syml o feddwl sut mae emosiynau a meddwl yn dod at ei gilydd yw'r model proses ddeuol o wybyddiaeth. Os oes gennym ni sefyllfa, mae'n rhaid i ni wneud penderfyniad, ffordd glasurol o feddwl am hyn efallai fyddai: wel mae rhai ffeithiau, mae gennym ni rai opsiynau ar gyfer gwneud penderfyniadau, gallwn gynrychioli'r dyfodol mewn rhyw ffordd, efallai gwneud rhywfaint o fodelu mewnol ar yr hyn sy'n mynd i ddigwydd. Ochr yn ochr â hynny, fodd bynnag, mae proses hollol wahanol yn mynd rhagddi. Yr ysgogi – ac efallai mai rhagfarn yw'r gair anghywir ond os leciwch chi, sgriptiau sydd eisoes yn bodoli ar gyfer penderfynu; yn seiliedig ar ein profiad emosiynol o sefyllfaoedd tebyg. Ac mae'r broses gyntaf mewn glas yn eithaf araf ac mae'r broses hon yn debyg i hynny – amgyffred yw penderfynu. Ond beth am ddefnyddwyr? Mae gennym ymatebion gan oddeutu 110,000 o bobl ar draws y DU ar eu perthynas seicolegol ac emosiynol gydag arian. Felly un o'r pethau a wnaethom oedd edrych ar ymddygiad prynu byrbwyll pobl. Ac mewn llawer o'r llenyddiaeth farchnata, trafodir prynu byrbwyll fel pe bai'n beth da gan mwyaf. Mewn gwirionedd, mae tystiolaeth dda bod pobl sy'n prynu'n fyrbwyll iawn yn aml yn gwneud hyn fel ffordd, heb fod yn effeithiol iawn, o reoli eu hemosiynau. Dydyn nhw ddim yn dda am reoli emosiynau drwg, mae mynd i siopa yn ffordd o drwsio emosiwn. Mae'n ymddangos bod pobl sy'n prynu'n fyrbwyll yn llawer mwy tebygol o fynd i drafferthion ariannol fel arfer. Er enghraifft, maen nhw tua thair gwaith yn fwy tebygol o fynd yn fethdalwyr. Mae hefyd yn wir wrth gwrs bod adwerthwyr yn buddsoddi adnoddau

sylweddol i ymgysylltu â siopwyr byrbwyll. Mae llawer o ymdrech yn mynd i'r cwestiwn: sut allwn ni gael y gwario byrbwyll? Mae angen buddsoddiad arnom mewn addysg, sy'n hyrwyddo llythrennedd emosiynol ynghylch arian. Fe wnaethom edrych hefyd ar gyfres o raddfeydd, sy'n mesur agweddau pobl tuag at arian. Mae pobl yn gweld arian fel pŵer, arian fel cariad, arian fel rhyddid, arian fel diogelwch. Mae arian fel cariad yn tueddu i fod yn wendid benywaidd, tuedda arian fel pŵer i fod yn wendid ymysg dynion. Mae gwahaniaethau eithaf cryf rhwng y rhywiau yma. Unwaith eto, rydym yn canfod perthynas gref â chanlyniadau ariannol. Mae'r rheini sy'n gweld arian fel diogelwch yn llawer mwy tebygol o gael enillion ariannol cadarnhaol. Felly un sylw terfynol i orffen. Mae gwneuthurwyr polisïau yn aml yn ceisio dylanwadu ar ymddygiad drwy ddarparu gwybodaeth. Mae cwmnïau, drwy eu hysbysebion, yn aml yn ceisio dylanwadu ar ymddygiad drwy ymgysylltu ag emosiynau. Dyfalwch chi pwy sy'n fwy pesimistaidd ynghylch dylanwadu ar ymddygiad defnyddwyr? Diolch yn fawr iawn.