

Здравствуй уважаемый читатель!

Перед тобой практические задания по теме «Теория познания»

Задание 7.1.13

Прочитайте текст Л. Подымова «Самые частые ошибки мышления, которые мешают жить»

О каких типичных ошибках мышления идет речь в статье? (Перечислить)
Приведите собственные примеры подобных заблуждений, с которыми вы встречались в опыте.

Л. Подымов. Самые частые ошибки мышления, которые мешают жить

Подымов, Л. Псевдонаука. Разоблачение обмана и заблуждений / Л. Подымов. – М.: АСТ, 2018. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://knife.media/pseudoscience-book/>. — Дата доступа: 22.10.2021

1. Селективное восприятие

Селективное (или выборочное) восприятие — это известная склонность людей уделять внимание той информации, которая согласуется с их ожиданиями, и игнорировать остальную информацию. Ошибки селективного восприятия распространены очень широко:

— выборочное восприятие новостных сообщений, когда мы обращаем внимание на те новостные факты, которые укладываются в «картину наших ожиданий», и не обращаем внимания на остальные факты, которые вызывают, к примеру, моральное неприятие;

— наши оценочные суждения и даже экспертные оценки формируются под влиянием различных субъективных факторов.

Вспомните, когда вас в последний раз просили дать устную характеристику какому-либо человеку. Насколько непредвзято и взвешенно вы описывали его личность?

— болельщики на матче будут обращать внимание на малейшие некорректные действия со стороны игроков команды-противника и будут игнорировать даже грубые нарушения правил со стороны игроков своей команды.

— к человеку, который вам заведомо более привлекателен, вы будете менее строги в критике или каких-то своих требованиях. <...>

2. Ошибка выжившего

«Истории об уме и доброте дельфинов основаны на рассказах уставших пловцов, которых они толкали к берегу. Но мы никогда не услышим истории тех, кого они толкали в сторону моря».

Систематическая ошибка выжившего — пример ошибочного анализа информации, когда изучаются данные только по одной группе («выжившим»), а данные по другой группе («погибшим») не берутся в расчет либо по причине их отсутствия, либо по причине кажущейся неважности. Систематическая ошибка выжившего — это частный случай ошибки селективного восприятия. <...>

...Все любят публичные выступления людей, которые представляют собой редкие примеры, как они превозмогли превратности судьбы и выжили всему вопреки. Жалко только, вы нечасто выносите из этих вдохновляющих речей рекомендации касательно того, чего НЕ делать, а чего избегать. Потому что обычно авторы этих речей банально этого не знают. Подобная информация теряется вместе с людьми, которые не смогли победить обстоятельства, которые не попали на обложку.

Если собрать все истории успеха вместе и пристально на них посмотреть, вы поймете, что общего у них только одно: им лихо подфартило.

Каждый раз, когда вы увлекаетесь чем-то подобным, постарайтесь задуматься, всю ли информацию вы изучили по данному вопросу? Не смотрите ли вы однобоко на интересующую вас проблему? Не совершаете ли вы типичную ошибку выжившего?

3. Эффект доктора Фокса

Эффект доктора Фокса заключается в том, что лектор, выступающий перед аудиторией, своим ораторским мастерством, артистизмом, выразительностью и доброжелательностью к публике может скрыть всю бессмысленность и бесполезность лекционного материала. Нам хорошо известно, какое сильное воздействие на публику могут оказывать хорошие ораторы. Но на практике все гораздо тоньше и интереснее.

В 1970 году на обучающую конференцию, проходившую в медицинской школе Калифорнийского университета, были приглашены специалисты — кандидаты медицинских и психологических наук. Перед ними выступал с докладом некий Майрон Фокс, представленный как доктор наук. Лекция прошла в очень хорошем ключе, лектор овладел вниманием публики. После лекции слушатели высоко оценили содержательность и полезность лекционного материала.

Загвоздка заключалась в том, что в роли лектора выступал специально приглашенный актер, который не имел ни малейшего представления о той научной области, по которой делал доклад.

По заданию экспериментаторов (а вся эта лекция являлась экспериментом) «доктор» Фокс серьезно подготовился — проработал образ эксперта, в качестве которого и был представлен публике. В своей речи он использовал научные термины, взятые из настоящих научных статей. Правда, употреблял он их хаотично, без какой-либо логики. Весь доклад был выдержан в наукообразной манере, хотя был бессвязным, противоречивым и незаконченным. В то же время доктор Фокс был эмоционален, доброжелателен к слушателям, вел себя как настоящий авторитет в своей области, чем умело располагал к себе аудиторию. И ведь на бессмыслицу клюнули не простые обыватели, а настоящие специалисты, ученые, кандидаты наук. Форма в очередной раз главенствует над содержанием. А представьте, какой будет эффект, если перед аудиторией будет выступать не незнакомый специалист, а известная публичная харизматичная личность. <...>

Подобно подставному актеру деятели лженауки выхватывают термины и целые фразы из научных источников, зачастую даже не понимая их смысла и искажая контекст их использования.

Изобретение новых наукообразных терминов также льет воду на мельницу доктора Фокса. Лжеученые щедро приправляют такими терминами и фразами свои бессмысленные и противоречивые утверждения и преподносят их своим адептам в доброжелательной и вызывающей доверие манере.

4. Ошибка игрока

Ошибка игрока (англ. gambler's fallacy) — распространенное ошибочное понимание случайности событий. Человек часто не осознает того факта, что вероятность желаемого исхода не зависит от предыдущих исходов случайного события. Ошибку игрока совершает человек, покупающий очередной лотерейный билет с мыслями «Мне не везло несколько раз подряд, значит, на этот раз билет точно будет выигрышным!».

Очень часто случайное стечение обстоятельств оказывает гипнотизирующее воздействие на людей.

Кто-то после пяти неудач подряд делает вывод, что «теперь-то уж точно должно повезти». Кто-то, наоборот, скажет, что началась «черная полоса». Но если исходы были действительно случайны, то ни тот, ни другой вывод не окажутся правильными.

К слову, некоторые события иногда, по чистой случайности, могут складываться в такую последовательность, что невольно начинаешь задумываться об их магическом смысле. Если при этом участник (свидетель) этих событий в той или иной степени склонен к мистическому восприятию действительности, переубедить его в том, что «это не судьба, не злой (или добрый) рок, не какие-то высшие силы», а банально случайное, маловероятное, но все же возможное стечение обстоятельств, будет очень трудно.

5. Эффект Барнума

Эффект Барнума (также «эффект Форера» или эффект субъективного подтверждения) — замеченная поведенческая закономерность, согласно которой люди крайне высоко оценивают точность таких описаний их личности, которые, как они предполагают, созданы индивидуально для них, но которые на самом деле неопределенны и достаточно обобщены, чтобы их можно было с таким же успехом применить и ко многим другим людям.

Эффектом Барнума можно частично объяснить феномен широкой популярности астрологических гороскопов, хиромантии, гомеопатии, различных сомнительных ответвлений психологии (например, соционики) и прочих псевдонаук.

Эффект Барнума назван в честь знаменитого американского шоумена и мистификатора XIX века Финеаса Тейлора Барнума. В своей деятельности Барнум успешно использовал различные приемы, которые активно используются в современных рекламе и маркетинге: манипулировал слухами, играл на человеческом любопытстве, привлекал к информационной шумихе газеты — главные СМИ того времени.

Часто называемый Королем Веселого Надувательства, Барнум не видел ничего плохого в маркетинговых уловках, но в то же время он презрительно относился к обычным мошенникам. Особенно его критике подвергались спиритизм и медиумы, широко распространенные в то время. Барнум открыто демонстрировал те уловки, которые используют медиумы для обмана родственников усопших. В своей книге “The Humbugs of the World” он предложил 500 долларов любому медиуму, который сможет доказать способность к диалогу с мертвыми без всякого обмана. Таким образом, Финеас Барнум стал прообразом Джеймса Рэнди с его фондом и Премии Гудини, которые уже в наше время предлагают крупное вознаграждение за любое проявление экстрасенсорных способностей и прочих магических «штучек».

Альтернативное название эффекта субъективного подтверждения относится к так называемому «эксперименту Форера». В 1948 году психолог Бертрам Форер провел психологический эксперимент. Своим студентам Форер

раздал специальный тест, по результатам которого можно было описать личности студентов. После этого Форер раздал каждому студенту индивидуальную характеристику. Вот текст подобной характеристики из работы Форера (Forer, 1949):

«Вы очень нуждаетесь в том, чтобы другие люди любили вас и восхищались вами. Вы довольно самокритичны. У вас есть много скрытых возможностей, которые вы так и не использовали себе во благо. Хотя у вас есть некоторые личные слабости, вы в общем способны их нивелировать. Дисциплинированный и уверенный с виду, на самом деле вы склонны волноваться и чувствовать неуверенность. Временами вас охватывают серьезные сомнения, приняли ли вы правильное решение или сделали ли правильный поступок. Вы предпочитаете некоторое разнообразие, рамки и ограничения вызывают у вас недовольство. Также вы гордитесь тем, что мыслите независимо; вы не принимаете чужих утверждений на веру без достаточных доказательств. Вы поняли, что быть слишком откровенным с другими людьми — не слишком мудро. Иногда вы экстравертны, приветливы и общительны, иногда же — интровертны, осторожны и сдержанны. Некоторые из ваших стремлений довольно нереалистичны. Одна из ваших главных жизненных целей — стабильность».

После этого каждый студент по пятибалльной шкале оценивал точность описания его личности. Средняя оценка получилась 4,26.

Вся ирония заключалась в том, что все студенты получили абсолютно одинаковый текст, расплывчатого содержания, взятый из гороскопа. Тем не менее студенты в среднем оценили «точность» описания очень высоко.

Впоследствии было проведено множество воспроизводящих и дополняющих исследований по данной теме. Результаты оказались аналогичными: испытуемые крайне высоко оценивают точность подобных описаний.

Были предприняты попытки определить факторы, влияющие на описываемый эффект. Во-первых, ключевую роль играет убежденность

испытуемого, что описание подготовлено специально под него. Во-вторых, большой эффект достигается, когда в описании присутствуют преимущественно позитивные характеристики (давайте вспомним любой астрологический прогноз). Также фактором является тип методики-«прикрытия», то есть той процедуры, которой подвергается испытуемый перед тем, как ему будет предъявлена личностная характеристика (не зря различные мошенники изображают серьезное наукообразие в своей деятельности). Важную роль играет и убежденность испытуемого в авторитетности человека, проводящего всю эту процедуру (привет, доктор Фокс!).

«У нас есть что-нибудь для каждого» — фраза приписывается Финеасу Барнуму. В действительности в Королевстве псевдонауки, заблуждений и предрассудков имеется кое-что для каждого из нас. Нужно постоянно держать скептицизм и здравый смысл наготове.

б. После этого — не значит вследствие этого

«После этого — значит, по причине этого» (лат. *post hoc ergo propter hoc*) — распространенное заблуждение, заключающееся в том, что люди склонны видеть причинно-следственную связь в череде идущих друг за другом событий, хотя этой связи на самом деле может и не быть.

Если произошло некое событие «А», а после этого произошло событие «Б», то это не обязательно значит, что событие «А» стало причиной события «Б».

«Деревенский петух прокукарекал, и после этого взошло солнце». Значит ли это, что петух вызвал солнце?

«В село приехал новый житель, а спустя некоторое время заболело несколько детей сельчан». Кто виноват в болезни?

«Маленькому ребенку сделали прививку. Через пару месяцев ребенок сильно заболел». Какие здесь можно сделать выводы?

«Подросток стащил у отца ружье и устроил бойню в своей школе. Дома на компьютере у него нашли компьютерные игры-стрелялки». Компьютерные игры порождают насилие?

Подобные ситуации (или, как сейчас модно говорить, «кейсы») можно привести в большом количестве. Выявление причинно-следственных связей — довольно сложное занятие, требующее аккуратного и внимательного сбора доказательств. Не каждый человек перед вынесением «приговора» будет обременять себя длительным расследованием случившегося. События могут случаться независимо друг от друга либо могут оказаться очень слабо и косвенно связанными. Истинные причины могут быть скрыты от глаз наблюдателя.

К подобным ошибкам склонны люди с развитым магическим мышлением. Неспособность разгадать истинную причину того или иного явления формирует у таких людей предрассудки и суеверия.

Здесь можно вспомнить известные психологические эксперименты Берреса Скиннера, автора так называемой теории оперантного обусловливания (особого способа формирования условных рефлексов).

Подопытное животное (в ранних опытах использовались крысы, позднее — голуби) помещалось в клетку (так называемые ящики Скиннера), в которую периодически, независимо от действий животного, выпадала еда. После длительного наблюдения оказывалось, что у животных вырабатывались своеобразные ритуалы. Кто-то из подопытных голубей бегал кругами против часовой стрелки, кто-то бился об угол клетки, кто-то начинал систематически вращать головой. Оказалось, что животные начинали повторять те действия, которые они совершали во время приема пищи.

У подопытных возникала интуитивная связь между двумя никак не связанными явлениями: тем или иным движением и поступлением в клетку пищи.

Ни одно из указанных движений, — писал сам Скиннер, — не наблюдалось у птиц до эксперимента. Эти новые формы поведения не имели ничего общего с получением пищи. Тем не менее птицы вели себя так, как если бы определенное действие порождало пищу; то есть они стали

«суеверными». Эти опыты впоследствии так и стали называться — «голубиные предрассудки».