

КОГНИТИВНЫЕ ИСКАЖЕНИЯ КАК СВОЙСТВО ПОВЕДЕНЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

Мозжухина Ю.Н.

*Мозжухина Юлия Николаевна – магистрант,
кафедра английского языка и методики его преподавания, факультет иностранных языков,
Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, г. Брянск*

Аннотация: способность мыслить критически в информационном потоке современного мира предопределяет эффективность деятельности. В статье рассмотрен ряд когнитивных искажений и их проявление в различных сферах жизни общества – от математической логики до педагогической деятельности. Знания о потенциальных дисфункциях мышления позволяют разрабатывать методы предотвращения их активизации человеческим мозгом.

Ключевые слова: когнитивные искажения, эвристика, «горячая» ошибка подтверждения, эффект третьего лица, фундаментальная ошибка атрибуции.

Приобретаемые в процессе обучения практические навыки должны соответствовать целям и задачам обучения на каждом из этапов этого процесса. В любой сфере жизни общества эффективность деятельности, выполняемой субъектом, зависит не только от набора фактических знаний, но и от возможностей человеческого разума, а именно – от способности мыслить, избегая заложённой природой иррациональности, или когнитивных искажений. Понятие «когнитивное искажение» впервые было рассмотрено психологами Амосом Тверски и Даниелом Канеманом в контексте их исследований влияния иррационального на поведение субъектов экономики. Когнитивное искажение трактуется учёными как систематическая ошибка в ходе мыслительного процесса (в противовес случайной ошибке, вызванной невежеством) [Канеман 2016]. Сегодня экспериментальное исследование систематических ошибок в мышлении проводится в ряде наук – от когнитивной психологии и психотерапии до математической логики. основополагающая идея данных исследований (the heuristics and biases program) заключается в использовании человеческим разумом методов мышления (эвристики), которые позволяют сформировать позитивные приблизительные выводы в условиях необходимости принятия решений, однако, помимо этого, способны привести к увеличению ошибок, то есть к получению искажённого результата в силу следования стереотипному образу мышления (bias). Таким образом, учёные, занимающиеся рассмотрением данной проблемы в различных сферах жизни общества, сходятся во мнении, что особое внимание стоит уделять превентивным мерам: как научить человека не следовать «шаблонным» моделям мышления, как научить его мыслить критически.

Возникновение когнитивных искажений возможно при выполнении самых разных задач: от оценки вероятности событий и принятия решений до анализа правдивости гипотез или суждений. Знания о потенциальных дисфункциях мышления позволяют разрабатывать методы и технологии предотвращения их бессознательной активизации человеческим мозгом. Так, А. Тверски и Д. Канеман в своих исследованиях условно разделили мышление на две системы. Первая система подразумевает ассоциативность, быстроту принятия решения, автоматизированность мышления; вторая — вовлечение образного мышления, анализ, низкую скорость принятия решений, критичность. Наиболее подверженной когнитивным искажениям оказывается первая система, поскольку именно она подразумевает мгновенную привычную реакцию мозга на ситуацию, стереотипность мышления, бессознательность в условиях принятия решения. Сформированность и развитость навыков критического мышления, присущего второй системе, предполагает включённость сознательного, что позволяет обнаруживать ошибки в работе целой системы, что повышает эффективность деятельности. Следование принципам так называемой «первой системы», предложенной израильскими психологами, вполне объяснимо: на этапе прогрессивного развития информационного общества человек не способен охватить всю поступающую информацию. Таким образом, шаблонные поведенческие модели позволяют современному человеку справляться с рядом поставленных задач. Об этом же пишет психолог Роберт Чалдини в своей книге «Психология влияния»: «...особое значение приобретает умение принимать правильные решения, хотя все мы отдаём предпочтение хорошо обдуманному решению. Разнообразие форм и быстрый темп современной жизни часто не позволяют нам тщательно анализировать <...> чаще мы вынуждены использовать другой подход к принятию решений: подход, в основе которого лежат стереотипные формы поведения» [Чалдини, 2016: 215].

Согласно статистическим данным, наиболее ярко выраженным искажением является предвзятость в отношении поступающей информации: люди склонны принимать за истинное только то, что подтверждает их правоту. Классическим примером данной ошибки мышления является эксперимент, проведённый когнитивным психологом Питером Уосоном (the 2-4-6 task). Инструкция к заданию была известна лишь экспериментатору. Задачей испытуемых было формулирование правила по карточке-

образцу, на которой были указаны цифры «2-4-6». Испытуемые записывали числовые тройки, и экспериментатор сообщал о соответствии/не соответствии их чисел правилу. Таким образом, 79% испытуемых проверяли тройки вида «14-16-18», «22-24-26» и т.д. Когда экспериментатор подтверждал соответствие их числовых рядов правилу, они формулировали его следующим образом: каждое последующее число возрастает на 2 единицы. Однако правило было следующим: три числа должны следовать один за другим по возрастающей [Wason 1960]. Таким образом, результаты эксперимента показали, что мышление склонно искать примеры, подтверждающие гипотезу, тогда как не менее важно искать данные, её опровергающие.

Задача Уосона является эмоционально нейтральной формой предвзятости, так как решение задачи основывается на логических суждениях, а не на эмоциях. «Горячая» ошибка подтверждения (motivated cognition) имеет место гораздо чаще, являясь более устойчивой к внешним факторам (например, в политическом дискурсе). Так, психолог, профессор Корнеллского университета Т.Д. Гилович считает, что заключения, в которые человек не имеет желания верить, рассматриваются им более требовательно в сравнении с теми, в которые он желает верить. В первом случае человек подбирает свидетельство, подтверждающее его желаемый вывод, во втором – человек уточняет, позволяет ли какое-либо свидетельство прийти к данному заключению [Gilovich 2000].

Не менее распространённой ошибкой мышления также является эффект третьего лица (the third-person effect), который заключается в том, что поступающая извне информация в большей степени оказывает влияние на суждения относительно других людей, а не относительно себя. Безусловно, следование эгоцентрической модели поведения в некоторой степени заложено в каждом индивиде. И именно этот факт часто является невидимым рычагом управления для тех, кто желает убедить, навязать, склонить. Эффект третьего лица тесно связан с фундаментальной ошибкой атрибуции (correspondence bias): свои личные ошибки человек склонен объяснять внешними обстоятельствами, тогда, как ошибки другого человека объясняются как проявление негативных черт его характера. Таким образом, эффект третьего лица является базисным искажением, на котором основывается ошибка атрибуции в различных сферах деятельности. Так, например, в 2014 году в Башкирском государственном университете экспериментальным путём было выявлено, что фундаментальная ошибка атрибуции часто оказывает непосредственное влияние на искажение восприятия поведения учащихся педагогами [Батурина 2014: 147]. Полученные результаты привели исследователей к выводу о том, что существует острая необходимость учёта ошибок мышления в педагогическом процессе, то есть необходим учёт данной психологической дисфункции при методической подготовке будущих педагогов для осуществления ими профессиональной деятельности.

Таким образом, можно заключить, что проводимые исследования по изучению когнитивных искажений в различных сферах деятельности подчёркивают важность изучения природы дисфункций мышления и разработки методов и технологий обучения критическому мышлению как способу функционировать в обществе наиболее эффективным образом.

Список литературы

1. *Батурина О.* Фундаментальная ошибка атрибуции педагогов при восприятии ими поведения обучающихся: результаты эмпирического исследования // Педагогическое образование и наука. Москва: МАНПО, 2014 (№ 5). С. 145–147.
2. *Канеман Д.* Думай медленно. Решай быстро. М.: АСТ, 2016. 653 с.
3. *Стаселович О.* Проблема рационального мышления: современный взгляд // Политехнический молодёжный журнал МГТУ им. Баумана. Москва: Наука, 2016 (№ 4). С. 1–10.
4. *Чалдини Р.* Психология влияния. Убеждай. Воздействуй. Защищайся. СПб.: Питер, 2016. 338 с.
5. *Gilovich T.* Motivated skepticism and motivated credulity: Differential standards of evidence in the evaluation of desired and undesired propositions. // 12th Annual Convention of the APS. Florida: MBP, 2000. P. 312.
6. *Wason P.* On The Failure to Eliminate Hypotheses in a Conceptual Task // Quarterly Journal of Experimental Psychology. London: PP, 1960 (№ 12). P. 129–140.
7. *Welsche J.* Heuristics and Biases: Kritische Analyse des heuristics-and-biases-Programms von Kahneman und Tversky (German Edition). Berlin: Vdm Verlag Dr. Müller, 2010. P. 92.