

Елізабет Колберт
Чому факти не змінюють нашої думки
Нові відкриття про людський розум показують обмеженість розуму.

У 1975 році вчені зі Стенфорда запросили групу студентів взяти участь у дослідженні про самогубства. Учасникам показали по дві передсмертні записки. У кожній парі одна записка була вигадана, а інша написана реальним самогубцем. Студентів попросили відрізнити справжні записки від фальшивих.

Деякі студенти виявили геніальні здібності при виконанні цього завдання. З двадцяти п'яти пар записок вони визначили справжню двадцять чотири рази. Інші показали повну безнадійність, визначивши справжню записку лише у десяти випадках.

Як часто буває у психологічних дослідженнях, все це було постановкою. Хоча половина записок справді були справжніми, результати, які повідомили учасникам, були фіктивними. Студенти, яким казали, що вони були майже завжди праві, насправді дали не такі вже й правильні відповіді, ніж ті, кому постійно вказували на помилки.

На другому етапі дослідження обман було розкрито. Студентам сказали, що реальна мета експерименту полягала у визначенні їхньої реакції на те, були вони праві чи ні. (Це теж був обман, як виявилось.) Нарешті, учасникам було запропоновано оцінити, скільки передсмертних записок вони дійсно класифікували правильно, і скільки правильних відповідей, на їх погляд, міг дати середньостатистичний студент. У цей момент сталося щось цікаве. Студенти у групі «хороших результатів» були впевнені, що справилися досить добре, значно краще, ніж середній студент – хоча їм щойно повідомили, що немає жодних підстав так рахувати. І навпаки, ті, хто спочатку був віднесений до групи з низьким результатом, вважали, що вони впоралися значно гірше, ніж середній студент – висновок, який був таким самим безпідставним.

«Одного разу сформовані враження залишаються напрочуд стійкими», – сухо зауважують дослідники.

Через кілька років нова група студентів Стенфордського університету була залучена до схожого дослідження. Учасникам було передано добірку інформації про пару пожежників – Френка К. та Джорджа Х. У біографії Френка також повідомлялося, що у нього була маленька дочка і він любив підводне плавання. Джордж мав маленького сина, і він грав у гольф. Також там були відповіді чоловіків на тестування схильності до прийняття ризикованих або консервативних рішень (Risky-Conservative Choice Test). В одній версії даних Френк був успішним пожежником, який, судячи з результатів тесту, майже завжди вибирав найбезпечніший варіант. В іншій версії Френк також вважав за краще найбезпечніший варіант, але він вважався нікчемним пожежником, який не раз отримував догани від начальства.

І знову в середині дослідження студентам повідомили, що їх було введено в оману, і що інформація, яку вони отримали, була повністю фіктивною. Потім їх попросили описати власні переконання. Яким, на їхню думку, має бути відношення до ризику успішного пожежника? Студенти, які опинилися в першій групі, вирішили, що він повинен уникати ризику. Студенти у другій групі вирішили, що він, навпаки, має ухвалювати ризиковані рішення.

Навіть після того, як докази їх переконань були повністю спростовані, люди відмовляються переглядати їх, відзначають дослідники. У цьому випадку відмова була «особливо вражаючою», оскільки вихідних даних було недостатньо, щоб зробити загальний висновок.

Ці дослідження тепер добре відомі. Твердження групи вчених, що люди не можуть мислити здорово, у 1970-х було шокуєчим. Зараз вже немає. Тисячі подальших експериментів підтвердили (уточнили) цей висновок. Будь-який студент може продемонструвати, що люди, які здаються розумними, часто поведуться абсолютно ірраціонально. Проте залишається серйозне питання: як ми до цього дійшли?

У новій книзі "Загадка розуму" (The Enigma of Reason) когнітивні вчені Уго Мерсьє та Ден Спербер спробували відповісти на це запитання. Вони відзначають, що розум –це риса, що розвивається, така як прямоходіння або триколірний зір. Воно виникло в саванах Африки і має розглядатись у цьому контексті.

На думку вчених, найбільша перевага людей перед іншими видами – це наша здатність до кооперації. Її важко організувати та майже так само важко підтримувати. Для будь-якої людини використання іншого – завжди найкращий вид діяльності. Розум дано нам не для того, щоб вирішувати абстрактні логічні завдання чи допомагати робити висновки відповідно незнайомих даних; швидше, його дано для вирішення проблем, що виникають за життя у колективі.

«Розум - це адаптація до гіперсоціальної ніші, яку людство розвиває саме для себе,» - пишуть Мерсьє і Спербер. Схильності розуму, які здаються дивними, безглуздими чи просто дурними з «інтелектуалістичної» точки зору, виглядають дуже зваженими, якщо подивитися на них із соціальної, «інтеракціоністської» точки зору.

Розглянемо «схильність до підтвердження» (confirmation bias) — тенденцію людини приймати інформацію, яка підтверджує її переконання, і відкидати ту, яка їм суперечить. З багатьох виявлених форм помилкового мислення ця вивчена найкраще – їй присвячена купа досліджень. Один із найвідоміших експериментів був проведений знову ж таки в Стенфорді. Дослідники зібрали групу студентів, які мали протилежні думки щодо смертної кари. Половина студентів були «за» і вважали, що вона запобігає злочинам; інша половина була проти, вважаючи, що вона не має жодного впливу на рівень злочинності.

Студентам було запропоновано вивчити два дослідження. Одне підтримувало аргумент про те, що страта утримує інших людей від злочинів, а інше ставило цю логіку під сумнів. Студенти, які спочатку підтримували смертну кару, високо оцінили дані про фактори стримування, а друге дослідження назвали непереконалим. Студенти, які спочатку виступали проти страти, зробили все навпаки. Наприкінці експерименту учасників знову запитали про їхні погляди. Ті, хто починав з позиції «за» вищу міру покарання, підтримували її ще більше, а ті, хто був проти, були налаштовані ще ворожіше.

Мерсьє і Спербер віддають перевагу терміну «власна упередженість» (*myside bias*). Вони вважають, що люди не довіряють будь-кому. Зіткнувшись із чийось аргументами, ми дуже вміло знаходимо їхні слабкі сторони. А стосовно наших власних ми сліпі.

Недавній експеримент, проведений Мерсьє разом із європейськими колегами, чітко демонструє цю асиметрію. Учасникам потрібно було вирішити низку простих логічних завдань. Потім їх попросили пояснити свої відповіді та дали можливість змінити їх, якщо вони помітять помилки. Більшість учасників були задоволені своїм початковим вибором, лише менше 15% змінили свою думку на другому кроці.

На третьому етапі учасникам показували одну з цих проблем, поряд з їхньою відповіддю та відповіддю іншого учасника, який дійшов іншого висновку. І знову вони отримали нагоду змінити свої відповіді. Але був зроблений прийом: відповіді, представлені, ніби їх дав хтось інший, були насправді їх власними, і навпаки. Близько половини учасників зрозуміли, що відбувається. Інші раптом стали набагато критичнішими. Майже 60% відмовилися від відповідей, якими раніше були задоволені.

Таке перекошення, за словами Мерсьє та Спербера, відображає завдання еволюціонування розуму – щоб запобігти проблемам з іншими членами групи. Життя в невеликих групах мисливців-збирачів, зумовило те, що наші предки були насамперед стурбовані своїм соціальним становищем. Вони не хотіли бути тими, хто ризикує своїм життям на полюванні, поки інші тиняються печерою. Перевага здорового глузду була невеликою, а ось вирішальними аргументами можна було досягти багато чого.

Серед іншого, нашим предкам не потрібно було турбуватися про стримувальний ефект смертної кари та ідеальні якості пожежників. Їм також не доводилося боротися із сфабрикованими дослідженнями, фейковими новинами чи Twitter. Не дивно, що сьогодні розум часто підводить нас. Як пишуть Мерсьє та Спербер, «це один із багатьох випадків, коли навколишнє середовище змінилося надто швидко для природного відбору».

Професор Університету Брауна Стівен Сломан та професор Університету Колорадо Філіп Фернбах – також когнітивні вчені. Вони теж вважають, що соціабельність – це ключ до функцій чи, можливо доречніше сказати, дисфункцій людського розуму. Вони розпочинають свою книгу «Ілюзія знання: чому ми ніколи не думаємо наодинці» з вивчення унітазу.

У дослідженні, проведеному в Єльському університеті, студентів попросили оцінити їхнє розуміння повсякденних пристроїв, включаючи туалети, застібки-блискавки та циліндрові замки. Потім їх попросили написати докладне покрокове пояснення того, як ці пристрої працюють, а також оцінити власне розуміння знову. Мабуть, у процесі студенти усвідомили власне невігластво, бо їхня самооцінка впала. (Туалети, виявляється, набагато складніше, ніж здаються.)

Сломан і Фернбах бачать цей ефект, який вони називають «ілюзією глибинних знань», майже скрізь. Люди вважають, що знають набагато більше, ніж є насправді. Вірити у це нам дають змогу інші люди. У випадку з туалетом хтось розробив його так, що я можу легко керувати ним. Це те, в чому люди досягли успіху. Ми покладаємося на знання один одного з тих пір, як навчилися полювати разом – це, мабуть, було ключовою подією нашої еволюційної історії. Ми так добре співпрацюємо, кажуть Сломан і Фернбах, що важко можемо сказати, де закінчується наше власне розуміння і починається чуже.

«Один із наслідків тієї природності, з якою ми розділюємо розумову працю, – пишуть вони, – відсутність різкої межі між ідеями та знаннями однієї людини та інших членів групи».

Ця безмежність або, якщо хочете, плутанина також має значення у тому, що ми вважаємо прогресом. Люди, винаходять нові інструменти для нового способу життя та одночасно створюють нові царства невігластва. Якби всі наполягали на, скажімо, освоєнні принципів металообробки, перш ніж зробити ніж, бронзовий вік не виявився б такою революцією.

Згідно з Сломаном і Фернбахом, це загрожує серйозними проблемами в політиці. Одна річ користуватися унітазом, не знаючи, як він працює, а інша - виступати за (або проти) імміграційної заборони без знань, про що говориш. Сломан та Фернбах цитують дослідження, проведене у 2014 році, незабаром після того, як Росія приєднала Крим. Респондентів запитали, як, на їхню думку, США мають відреагувати, а також, чи можуть вони ідентифікувати Україну на карті. Чим гірше респонденти знали географію, тим більше вони висловлювалися за військове втручання. (Учасники настільки погано уявляли собі, де знаходиться Україна, що медіана припущень розтяглася на вісімнадцять сотень миль — приблизна відстань від Києва до Мадрида.)

Сломан та Фернбах провели свою власну версію «унітазного експерименту», замінивши побутові пристрої на державну політику. У

дослідженні, проведеному у 2012 році, вони запитували людей, чи потрібна система єдиного платника у охороні здоров'я чи система оплати вчителям на основі їхніх заслуг. Учасникам було запропоновано оцінити свої позиції в залежності від того, наскільки сильно вони були згодні чи не згодні з пропозиціями. Потім їх попросили пояснити настільки докладно, наскільки можливо, наслідки реалізації кожного рішення. На цьому моменті у більшості людей почали виникати проблеми. Під час повторного оцінювання своїх поглядів учасники менш рішуче висловлювали згоду чи незгоду.

Сломан і Фернбах бачать у цьому результаті мерехтливе світло наприкінці тунелю. Якщо ми – або наші друзі – витрачатимемо менше часу на проповіді та спробуємо краще зрозуміти наслідки політичних пропозицій, ми побачимо, наскільки ми неосвічені, і зможемо бути більш стриманими у наших поглядах. Це, пишуть вони, «може бути єдиною формою мислення, яка зруйнує ілюзію глибинних знань та змінить життєві позиції людей».

Існує погляд, що розглядає науку як систему, яка коригує природні нахили людей. У добре керованій лабораторії немає місця для особистісних забобонів; результати мають бути відтворені в інших лабораторіях, дослідниками, які не мають причин підтверджувати їх. І саме тому ця система виявилася настільки успішною. Будь-якої миті вона може зануритися в інтригах, але врешті-решт методологія візьме гору. Наука рухається вперед навіть коли ми застрягаємо на місці.

У книзі «Заперечення до могили: чому ми ігноруємо факти, які нас врятовують» психіатр Джек Горман та його дочка, Сара Горман, фахівець у галузі охорони здоров'я, вивчають розрив між тим, що говорить наука, та нашими переконаннями. Вони звертаються до стійких переконань, які не тільки явно помилкові, а й потенційно смертельні, – про те, що вакцини небезпечні. Що небезпечно, то це не проводити вакцинацію; саме тому вакцини були створені. "Імунізація – це один з тріумфів сучасної медицини", – пишуть Гормани. Але скільки б наукових досліджень не заявляли про те, що вакцини безпечні, і що немає жодного зв'язку між аутизмом і щепленням, ті, хто проти щеплення ще залишаються непохитними. (Вони навіть можуть назвати своїм прихильником – до певної міри – Дональда Трампа, який заявив, що хоча його син Беррон щеплений, але це було зроблено не за графіком, рекомендованим педіатрами.)

Гормани також стверджують, що способи мислення, які тепер здаються саморуйнівними, у якийсь момент могли бути методом адаптації. Вони також присвячують багато сторінок «схильності до підтвердження», які, на їхню думку, мають фізіологічний компонент. Вони посилаються на дослідження, які стверджують, що люди мають справжнє задоволення – збільшення дофаміну – під час обробки

інформації, яка підтримує їх переконання. «Завжди приємно гнути свою лінію, навіть якщо ми не маємо рації», - зауважують вони.

Гормани не просто перераховують людські помилки; вони хочуть виправити їх. Має бути якийсь спосіб, стверджують вони, щоб переконати людей у користі вакцинації для дітей та небезпеки зброї. (Ще одне поширене, але статистично необґрунтоване переконання, яке вони намагаються спростувати, що володіння зброєю забезпечує вам безпеку.) Але тут вони стикаються з тими ж проблемами. Надання точної інформації, здається, не допоможе. Апеляція до емоцій може спрацювати краще, але це суперечить меті просування чистої науки. «Залишається проблема, — пишуть вони наприкінці своєї книги, — як долати тенденції, які призводять до хибних наукових уявлень».

«Загадка розуму», «Ілюзія знань» та «Заперечення до могили» були написані ще до виборів у листопаді. І все-таки вони передбачили епоху Келліен Конуей і розквіт «альтернативних фактів». Прихильники раціональності, можливо, знайдуть рішення. Але література поки що не обнадіює.

Опубліковано у друкованому виданні номера «The New Yorker» за 27 лютого 2017 року під заголовком «Ось що ви думаєте».