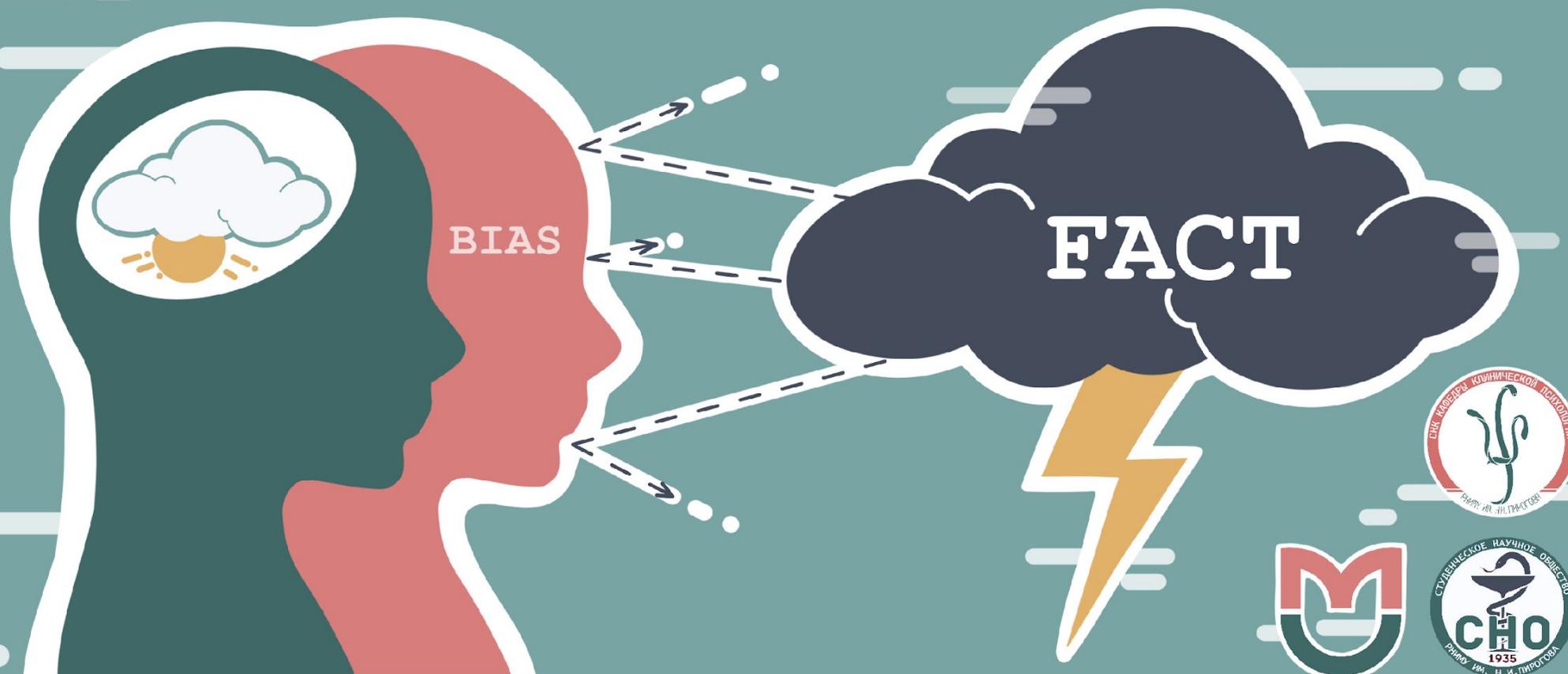


КОГНИТИВНЫЕ ИСКАЖЕНИЯ И МОТИВИРОВАННОЕ РАССУЖДЕНИЕ

Докладчик: Пазенко Д.А.







2 вида познания

ХОЛОДНОЕ

- не вовлекает в себя никаких чувств и эмоций:
сугубо мыслительные операции

ГОРЯЧЕЕ

- зависит от эмоциональных процессов или управляется ими



СИСТЕМА 1

- срабатывает автоматически
- работает постоянно и быстро
- не требует усилий
- не подвластная сознательному контролю

СИСТЕМА 2

- выделяет внимание, необходимое для сознательных умственных усилий
- действия часто связаны с субъективным ощущением деятельности, концентрации



24 x 17 =

СИСТЕМА 1

- определить, какой из объектов ближе
- закончить фразу «Хлеб с...»
- изобразить гримасу отвращения при виде мерзкой картинке
- решить пример $2+2$
- прочитать слова на рекламных билбордах
- понять простое предложение

СИСТЕМА 2

- подготовиться к сигналу старта в забеге
- услышать в переполненной комнате голос нужного человека
- намеренно ускорить шаг
- следить за уместностью поведения в конкретной социальной ситуации
- сравнить две стиральные машины по цене и функциям
- проверить состоятельность сложных логических аргументов

СЛЕВА

слева

справа

СПРАВА

СПРАВА

слева

СЛЕВА

справа

крупно

мелко

МЕЛКО

крупно

КРУПНО

мелко

МЕЛКО

крупно

1. Проговорить обе колонки вслух или шепотом, **крупно или мелко** напечатано каждое слово
2. Снова проговорить слова, **справа или слева** от центра колонки они расположены

БАНАНЫ РВОТА

Будет ли Иван хорошим лидером?
Он умный, сильный...

WYSIATI -

what you see is all there is

Что такое
МОТИВИРОВАННОЕ РАССУЖДЕНИЕ

— ? —

Группа женщин обсуждала проблемы домашнего хозяйства

Миссис Шивере разбила лед отчуждения, заявив:

«Я так рада, что мы обсуждаем эти проблемы. Очень важно говорить о том, что у тебя на уме. Мы столько времени проводим на кухне, что, конечно же, домашние проблемы все время вертятся у нас в голове. Поэтому очень важно говорить о них»

Следует ли из сказанного, что важно говорить о домашних проблемах? Приведите свои рассуждения.

«Нет. Важно говорить только о тех мыслях, которые тебя беспокоят, а это не тот случай»

«Да. Это имеет значение непосредственно для говорящего и, возможно, для кого-то из слушающих, потому что людям важно излить свою душу. Но только по этой причине, за исключением тех случаев, когда собеседники узнают что-то новое и ценное для себя»

РАССУЖДЕНИЕ —

– процесс обращения наших знаний о каком-то или каких-то утверждениях, которые мы считаем истинными, и с их помощью определяем, истинно ли другое утверждение

Мотивированное рассуждение – рассуждение, направленное какой-либо силой мотивации на определенный способ принятия, конструирования и доказывания убеждений.

2 КАТЕГОРИИ МОТИВИРОВАННОГО РАССУЖДЕНИЯ:

стремление
совершить точное
заключение

стремление
совершить заранее
определенное
заключение

Рассуждение с определенными целями ограничено только способностью человека конструировать для себя логичные заключения

ВОПРОС : как работает
СИСТЕМА 1 и СИСТЕМА 2
при таком виде мотивированного
рассуждения?



ОШИБКИ КОГНИЦИИ

ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ

ЗАБЛУЖДЕНИЯ

ЭВРИСТИКА

ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ

- ЛОЖНАЯ КОРРЕЛЯЦИЯ – психиатры склонны диагностировать паранойю из-за большого размера глаз
-
- ЧРЕЗМЕРНАЯ УВЕРЕННОСТЬ – преувеличение своих навыков и возможностей
-
- РЕТРОСПЕКТИВНОЕ ИСКАЖЕНИЕ – «Да я же знал!»

ЭВРИСТИКА

«шорткаты» (срезы) мышления для облегчения когнитивной нагрузки при принятии решений.

эвристика удовлетворения

- сопоставление опций одна к одной и выбор той, которая больше удовлетворяет человека;

вычитание по признакам

- устранение альтернатив по какому-то конкретному значимому для ч-ка признаку;

эвристика репрезентативности

- связывание вероятности одного события с предыдущим схожим событием

эвристика доступности

- наши суждения основываются на том, как легко мы можем вспомнить примеры явлений, о которых раздумываем

эффект привязки

- люди корректируют свои оценки с помощью определенных опорных точек;

эффект ограничиваения

- люди предпочитают выбирать отсутствие риска и меньшую прибыль, чем гораздо большую прибыль, но определенный риск.

ЗАБЛУЖДЕНИЯ – схожи с эвристикой.
При использовании эвристики, когда принимаем решение, может образоваться заблуждение

– заблуждение игрока – возможность случайного события может зависеть от предыдущего случайного события

* игрок, который проиграл 5 раз, может верить, что в 6й раз он точно победит

– ошибка связности – вытекает из эвристики доступности

* Девушка Линда – прилежно учится в финансовом университете, славящемся своими радикальными и политически активными студентами. Какова вероятность следующего:
а) она кассир в банке
б) она кассир в банке и активистка феминистического движения

СТРЕМЛЕНИЕ БЫТЬ ТОЧНЫМ В СВОИХ ЗАКЛЮЧЕНИЯХ

— желание человека достичь наибольшей доступной ему последовательности и фактической точности в своих суждениях для принятия правильного решения на их основе

- нельзя отнести к «холодному» познанию, т.к. **имеет под собой мотивацию**, которая исходит из целей конкретного человека в конкретной ситуации
- **Качества суждений** при таком виде рассуждения увеличиваются, человек более тщательно анализирует информации =>

СИСТЕМА 2 РАБОТАЕТ НА ВСЮ КАТУШКУ

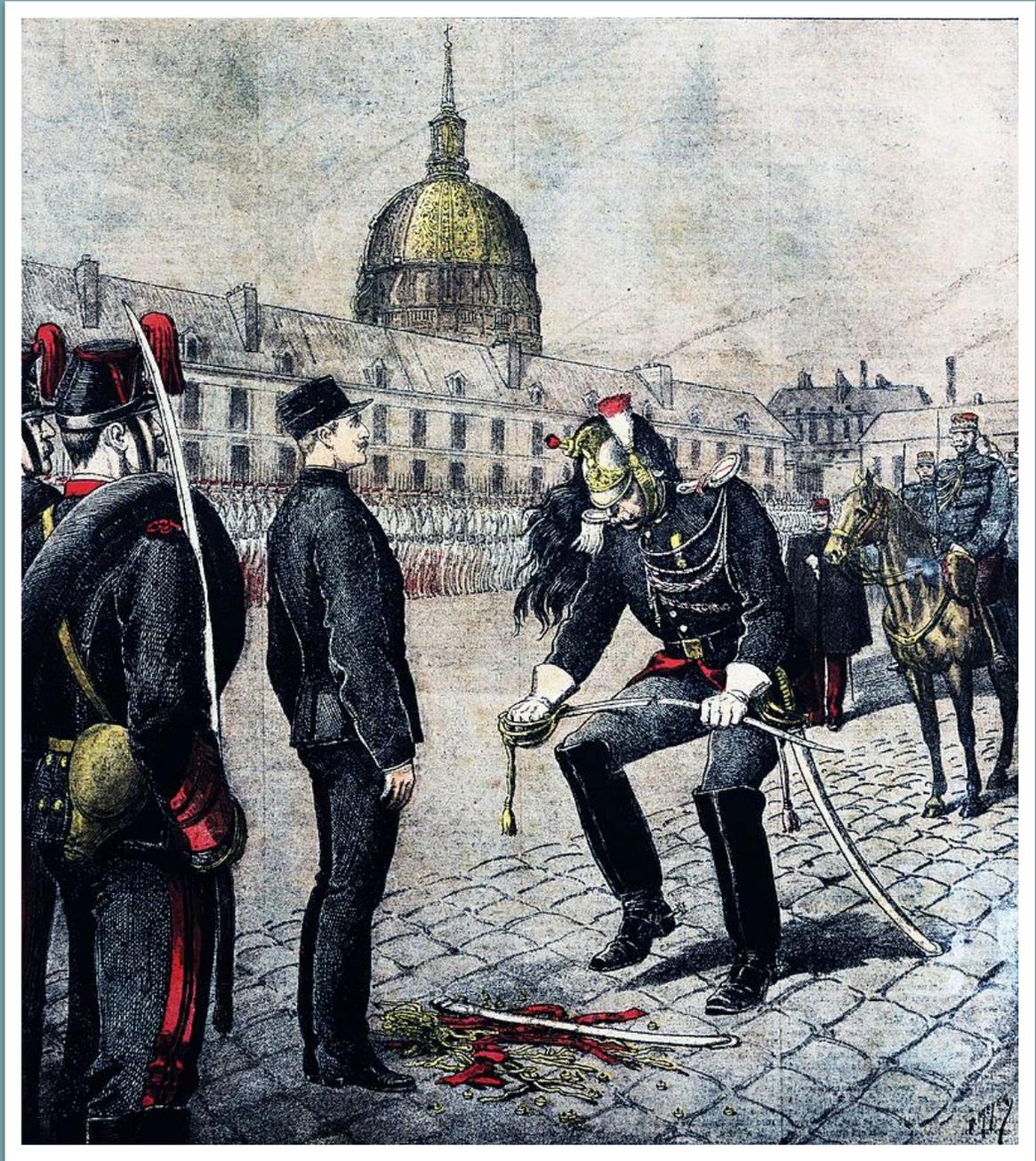
ОШИБКИ, которые всё равно будут
встречаться при таком способе мыслить:

-ретроспективное искажение,

фундаментальная ошибка
атрибуции,

предубеждения о
представителях других рас,

эффект привязки (anchoring)





Интересные источники

- Д. Канеман «Думай медленно, решай быстро»
- Д. Канеман «Принятие решений в неопределенности»
- Д. Хелпберн «Психология критического мышления»
- Р. Стернберг «Cognitive psychology»
- Z. Kunda «Case for motivated reasoning»