

ИЛЛЮЗОРНОЕ ПРЕВОСХОДСТВО

Иллюзорное превосходство, или, как его еще называют, «эффект “выше среднего”», проявляется в том, что каждый склонен считать, что его положительные качества превосходят средние значения. Например, практически каждый человек считает, что обладает интеллектом, хоть чуть-чуть, но более высоким, чем средний интеллект. В то же время, если речь идет о качествах отрицательных, возникает «эффект “ниже среднего”» — мы склонны думать, что не являемся столь же плохими, как средне-статистический человек.

Понятно, что такого рода оценки большей частью ошибочны, потому что если все выше среднего, то что такое «среднее»? Среднее значение в соответствии с законом нормального распределения, который мы подробно разбираем в главе 3 «Ловушки случайностей», присуще подавляющему большинству.

Конечно, вот это желание не считать себя средним человеком во многом связано с современной культурой, которая предполагает ценность всего, что выделяется, обладает яркой индивидуальностью.

Думаю, что и нежелание применять к себе статистические данные сродни иллюзорному превосходству. Действительно, когда человек считает, что одно дело — статистика, а совсем другое дело — его собственный уникальный случай, он глубоко заблуждается. В результате курильщик не думает, что подвергается серьезному риску получить рак легких, женщина, которая все дальше откладывает свою беременность во имя построения карьеры, — риску родить больного

ребенка, а любитель незащищенного секса — риску заболеть СПИДом.

Да, социальные нормы — это далеко не всегда архаичное, ненужное занудство...

СЛЕПОЕ ПЯТНО

Если рассказать какому-либо человеку об уязвимостях, присущих его разуму, о ловушках, в которые разум склонен попадать, то есть об эвристиках и когнитивных искажениях, а потом попросить его оценить, в какой степени ему эти эвристики и когнитивные искажения присущи, то он, скорее всего, станет утверждать, что они присущи ему в меньшей степени, чем большинству людей [32].

Этот факт сам по себе является следствием когнитивного искажения. Оно называется *«слепое пятно искажений»*.

Изначально термин «слепое пятно» не психологический, а скорее анатомо-физиологический: в каждом нашем глазу есть слепое пятно, которое расположено в месте прохождения зрительного нерва. И пока мы смотрим на мир двумя глазами, мы не отдаем себе отчета в том, что у нас есть слепое пятно. Но если мы закроем один глаз, то сможем убедиться в наличии слепого пятна.

Итак, закройте правый глаз, а левым неотрывно смотрите на крестик, размещенный на рисунке справа (в кружке), и при этом медленно приближайте страницу к лицу. В определенный момент вы перестанете видеть левый крестик.



Если вам кажется, что вы подвержены какому-либо когнитивному искажению или всем искажениям сразу в меньшей степени, чем другие люди, это означает, что вы находитесь под влиянием еще одного когнитивного искажения.

Во-первых, мы можем сильно ошибаться в оценке собственного профессионализма, во-вторых, мы вообще склонны себя переоценивать, считать более совершенными, чем есть на самом деле.

Но, как говорится, и это еще не все!..

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

В первом приближении мы можем подразделить все ситуации, в которых хотим получить нужный исход, на два типа:

- мы не можем повлиять на исход;
- мы можем повлиять на исход.

Подходящим примером ситуаций первого типа является подбрасывание монеты. Действительно, сколько ни подбрасывай монету, научиться делать это так, чтобы в большинстве случаев выпадал орел (или решка), невозможно.

Другое дело — метание ножей, и это пример ситуаций второго типа. Мы вполне можем научиться эффективно

метать ножи. Для этого нужно прикинуть, сколько оборотов должен совершить нож, чтобы воткнуться в мишень острием, отойти от мишени на соответствующее расстояние, рассчитать силу броска и, конечно, практиковаться почаще. Естественно, процесс научения займет определенное время, но постепенно вы научитесь метать нож так, чтобы он попадал в мишень острием, а не ребром или рукоятью.

Казалось бы, с ситуациями второго типа все просто — что мы видим, то и есть: если профессионал знает, что может достичь нужного результата, то он не ошибается.

Но это неверно. И не только потому, что профессионал может ошибаться в оценке своего профессионализма под влиянием эффекта Даннинга — Крюгера или иллюзорного превосходства. Проблема заключается в том, что далеко не все ситуации, на исход которых мы можем повлиять, похожи на метание ножей.

Например, давайте повнимательнее посмотрим на пример с метанием ножей. Метать нож мы учимся чисто практически — метаем снова и снова, пока не достигаем нужного результата. Причем если мы метнули нож неправильно, то сразу видим, что он не воткнулся в мишень или воткнулся недостаточно глубоко и/или не под нужным углом.

Что это означает? Это означает, что в процессе освоения техники метания ножей мы всегда получаем быструю и однозначную (понятную) *обратную связь*.

Соответственно, вопрос научения метанию ножей — это вопрос затраченного времени или даже количества подходов: чем чаще человек метает нож, тем лучше он это делает.

То же самое мы видим и в случае, если человек учится правильно бросать мяч, чтобы попадать в баскетбольную корзину. Здесь тоже обратная связь достаточно быстрая и однозначная. Правильно кинули мяч — попали в корзину, неправильно кинули — не попали.

Соответственно, если вы будете регулярно практиковаться в том, чтобы забрасывать баскетбольный мяч в корзину с разного расстояния, то научитесь попадать в нее довольно часто.

Еще один хороший пример ситуации, когда благодаря получению быстрой и однозначной обратной связи мы относительно быстро учимся, — это езда на велосипеде. Действительно, как только при катании на велосипеде вы потеряли равновесие или слишком сильно повернули руль, неприятные последствия не заставят себя ждать. Поэтому любой здоровый человек может научиться кататься на велосипеде, и этот навык будет устойчив.

На важность быстрой и однозначной обратной связи в процессе обучения обращал внимание и советский психолог Петр Яковлевич Гальперин. Он обнаружил, что людям зачастую бывает трудно научиться ровно выпиливать, поскольку они просто не могут на глазок определить, ровно ли расположен лобзик. Однако, если предоставить людям качественную обратную связь, сделав так, чтобы при неверном расположении лобзика загоралась лампочка, процесс освоения выпиливания будет проходить гораздо быстрее [3, с. 262–263].

Итак, мы можем научиться совершать конкретное действие или операцию эффективно (на профессиональном уровне) только в том случае, если в процессе такого

научения получаем достаточно быструю и однозначную обратную связь.

Но далеко не все операции, которые повседневно совершает профессионал, дают столь же простую, быструю и очевидную обратную связь!

Ситуации, на исход которых мы можем повлиять, бывают двух видов:

- дающие быструю и однозначную обратную связь;
- дающие отсроченную и/или неоднозначную обратную связь.

Конечно, эти виды следует выделять только в дидактических целях, для облегчения понимания. Реально же речь тут идет о полюсах, крайних точках непрерывного континуума.

К сожалению (и в этом заключается еще одна серьезная проблема), профессионалы могут даже не догадываться о том, что их работа включает ситуации с отсроченной и/или непонятной, неоднозначной обратной связью.

Давайте разберем этот принципиально важный момент детальнее.

ВРАЧ ИЛИ ПАЛАЧ?

Думаю, лучше всего рассмотреть эту ситуацию на примере врачей. Представьте себе врача прошлых веков. Он прекрасно знает, что если вправить вывих, то отек вскоре спадает, а болевые ощущения становятся гораздо менее интенсивными; что если отрезать пораженную гангреной конечность, то больной пойдет на поправку. Довольно быстрая и однозначная обратная связь и в случае, если врач следует классической рекоменда-

ции «где гной, там вскрой» (*ubi pus, ibi evasua**): вскрыли фурункул — гной вышел, рана затянулась.

Совсем иная ситуация имеет место при кровопускании (когда-то его необходимость считалась не менее очевидной, чем необходимость вскрывать гнойники). Каждый раз после кровопускания больной успокаивается, его температура спадает, он засыпает. Быстрая обратная связь, казалось бы, ясно дает понять: кровопускание помогает. Но что в долгосрочной перспективе? На протяжении двух недель врач каждый день приходил к больному и пускал ему кровь. И каждый раз лихорадка прекращалась, больной успокаивался и засыпал. А через две недели умер.

Может ли в этой ситуации врач сделать вывод о том, что процедура кровопускания только ослабляет больного, что без кровопускания он, возможно, пошел бы на поправку?

Нет, не может. Потому что обратная связь в этой ситуации отсроченная и неоднозначная: в краткосрочной перспективе кровопускание приносит явное облегчение. Вот только это облегчение мнимое, потому что достигается вовсе не победой над болезнетворным агентом, а ослаблением организма.

Из-за того что смерть наступила не сразу после кровопускания, врач может посчитать, что это произошло по совершенно иной причине, что вмешались потусторонние силы, просочились болезнетворные миазмы, звезды сошлись неудачно и т. п. Врачам прошлого трудно было представить, что процедура, дающая облегчение здесь и сейчас, в дальнейшем приводит к смерти.

* Также встречается вариант *ubi pus, ibi incision*.