

Дэниэль Канеман. Думай медленно... решай быстро

Аннотация

Наши действия и поступки определены нашими мыслями. Но всегда ли мы контролируем наше мышление? Нобелевский лауреат Дэниэль Канеман объясняет, почему мы подчас совершаем нерациональные поступки и как мы принимаем неверные решения. У нас имеется две системы мышления. «Медленное» мышление включается, когда мы решаем задачу или выбираем товар в магазине. Обычно нам кажется, что мы уверенно контролируем эти процессы, но не будем забывать, что позади нашего сознания в фоновом режиме постоянно работает «быстрое» мышление — автоматическое, мгновенное и неосознаваемое...



Дэниэль Канеман «Думай медленно... Решай быстро»

Издательство: «АСТ, Neoclassic», — 2016

Купить цифровую книгу в books.ru, [Ozon](https://Ozon.ru) или [ЛитРес](https://LitRes.net), бумажную книгу в [FLIP](https://FLIP.ru), [Ozon](https://Ozon.ru) или [Лабиринте](https://Labyrinth.ru).

Введение

Более глубокое понимание суждений и выбора требует расширенного – в сравнении с повседневным употреблением – словарного запаса. Основную часть ошибок люди совершают по определенным шаблонам. Такие систематические ошибки, называемые искажениями, предсказуемо возникают в одних и тех же обстоятельствах. Например, аудитория склонна более благоприятно оценивать привлекательного и уверенного в себе оратора. Эта реакция получила название «эффект ореола», что сделало ее предсказуемой, распознаваемой и понятной. Обычно вы можете сказать, о чем думаете. Процесс мышления кажется понятным: одна осознанная мысль закономерно вызывает следующую. Но разум работает не только так; более того, в основном он работает по-другому. Умственная работа, ведущая к впечатлениям, предчувствиям и многим решениям, обычно происходит незаметно.

ЧАСТЬ I. ДВЕ СИСТЕМЫ

Глава 1. Действующие лица

Я буду говорить о двух системах мышления: Системе 1 и Системе 2. Система 1 срабатывает автоматически и очень быстро, не требуя или почти не требуя усилий и не давая ощущения намеренного контроля. Система 2 выделяет внимание, необходимое для сознательных умственных усилий, в том числе для сложных вычислений. Действия Системы 2 часто связаны с субъективным ощущением деятельности, выбора и концентрации. Хотя Система 2 и считает себя главным действующим лицом, в действительности герой этой книги – автоматически реагирующая Система 1.

Вам предлагается рассматривать эти две системы как два субъекта, каждый из которых обладает своими уникальными способностями, ограничениями и функциями.

Пока мы бодрствуем, работают обе системы – Система 1 и Система 2. Основная часть того, что вы (ваша Система 2) думаете и делаете, порождается Системой 1, но в случае трудностей Система 2 перехватывает управление, и обычно последнее слово остается за ней. Разделение труда между Системой 1 и Системой 2 очень эффективно: оно дает наилучшую производительность при минимуме усилий. Большую часть времени все работает хорошо, потому что Система 1, как правило, отлично выполняет свои функции: формирует точные модели ситуаций и краткосрочные прогнозы, а также быстро и чаще всего уместно реагирует на возникающие задачи. Однако у Системы 1 есть и свои искажения, систематические ошибки, которые она склонна совершать в определенных обстоятельствах. Как будет показано, временами она отвечает не на заданные, а на более легкие вопросы и плохо разбирается в логике и статистике. Еще одно ограничение Системы 1 состоит в том, что ее нельзя отключить. Увидев на экране слово на знакомом языке, вы его прочитаете – если только ваше внимание не поглощено полностью чем-то другим.

Глава 2. Внимание и усилия

Умственные усилия. Если вы хотите почувствовать работу Системы 2 на полную мощность, сделайте следующее упражнение, которое за 5 секунд выведет вас на пределы когнитивных возможностей. Упражнение называется «Плюс 1». Начните отбивать постоянный ритм (а еще лучше установите метроном на 1 удар в секунду). Прочитайте вслух четыре цифры на заранее подготовленной карточке. Переждите два удара и назовите последовательность, в которой каждая цифра будет больше на единицу. Если изначально на карточке написано 5294, то правильный ответ – 6305. Важно следить за ритмом. В задании «Плюс 1» мало кто справляется больше чем с четырьмя цифрами, но если вы хотите задачу посложнее, попробуйте «Плюс 3».

Психолог Эххард Гесс описывал зрачок как окно в человеческую душу. Зрачки расширяются, когда испытываемые перемножают двузначные числа, и чем сложнее задание, тем значительнее расширение.

Почему же некоторые когнитивные операции требуют больше ресурсов, чем другие? Какие результаты мы покупаем за валюту внимания? Что может делать Система 2, чего не может делать Система 1? Усилие необходимо для того, чтобы одновременно удерживать в памяти несколько идей, требующих отдельных действий, или таких, которые надо сочетать по определенным правилам: к примеру, повторение про себя списка покупок на входе в супермаркет. Лишь Система 2 может следовать правилам, сравнивать объекты по нескольким параметрам и сознательно выбирать варианты. У автоматической Системы 1 таких возможностей нет. Важнейшая способность Системы 2 – умение принимать «установки на задание»: она может программировать память на следование инструкциям, не соответствующим привычной реакции. Даже если вы занимаетесь умственным трудом, мало какие из задач в течение рабочего дня требуют столько усилий, как «Плюс 3»...

Глава 3. Ассоциативный механизм

Психологи считают идеи узловыми точками в необъятной сети, называемой ассоциативной памятью, где каждый узел соединен со многими другими. Есть разные типы связей: причины связаны со следствиями (вирус – болезнь), предметы со свойствами (лайм – зеленый), предметы с категориями, к которым они принадлежат (банан – фрукт). Работу ассоциативной памяти понимают как множество одновременно происходящих событий. Активированная идея вызывает не просто еще одну идею, а множество их, а те, в свою очередь, активируют другие. Кроме того, сознание заметит лишь некоторые активированные идеи; основная часть работы ассоциативного мышления проходит скрытно, спрятана от сознательного «я».

Чудеса прайминга. Если вы недавно видели или слышали слово «ЕДА», вы дополните слово «М__О» до слова «МЯСО» с большей вероятностью, чем до слова «МЫЛО». Конечно, если вы только что видели слово «МЫТЬ», то все произойдет наоборот. Это называется *эффектом предшествования или праймингом* (формированием установки). Еще одним достижением в нашем понимании памяти стало открытие, что эффект предшествования распространяется не только на концепции и слова.

События, которых вы не осознаете, дают установку на ваши действия и эмоции. Влияние идеи на действие – называют *идеомоторным эффектом*.

Глава 4. Когнитивная легкость

В состоянии когнитивной легкости вы, вероятно, находитесь в хорошем настроении, вам нравится то, что вы видите, вы верите тому, что слышите, доверяете своим предчувствиям и оцениваете ситуацию как комфортную и знакомую. Вдобавок вы, скорее всего, рассуждаете небрежно и поверхностно. Ощущая напряжение, вы, вероятно, будете бдительны и склонны к подозрениям, вложите больше сил в свое занятие, будете чувствовать себя не так комфортно и делать меньше ошибок, но при этом вы будете меньше обычного использовать интуицию и творческие способности.

Иллюзия воспоминаний. «У ощущения *знакомости* есть простая, но действенная особенность – *прошлость*, которая, как представляется, служит прямым указанием на наличие предыдущего опыта. Тем не менее виденное раньше слово легче воспринимается, и именно эта легкость порождает чувство знакомости. Представьте, что вам показывают список более или менее расплывчато написанных слов. Некоторые смазаны сильно, другие меньше, и ваша задача состоит в том, чтобы назвать слова, которые написаны четче. Недавно увиденное слово будет казаться написанным отчетливее, чем незнакомые слова.

Иллюзия истины. Если решение основано на впечатлении когнитивного напряжения или легкости, то в нем неизменно проявляются предсказуемые иллюзии. Как написать убедительное сообщение. Главное – любым способом уменьшить когнитивное напряжение, так что для начала следует сделать все возможное для повышения читабельности. Если вам важно казаться умным и достойным доверия, не используйте сложные слова в случаях, где достаточно простых. Попробуйте сделать свое сообщение не только простым, но и запоминающимся. Если вы кого-то цитируете, выбирайте источники с названием попроще. Не забывайте, что Система 2 ленива, а умственные усилия – неприятны. Адресаты вашего сообщения хотят по возможности держаться подальше от любого напоминания об усилиях, в том числе от источников информации со сложным названием.

Глава 5. Нормы, неожиданности и причины

Основная функция Системы 1 – отслеживание и обновление вашей личной модели окружающего мира, описывающей, что в нем нормально. У нас есть нормы для огромного количества категорий, и эти нормы дают нам основание немедленно выявить аномалии вроде беременных мужчин и татуированных аристократов.

Нахождение причинных связей – часть понимания, и это – автоматическая функция Системы 1. История в «Черном лебеде» Нассима Талеба иллюстрирует этот автоматический поиск причин. Талеб рассказывает, что в день поимки Саддама Хусейна цены на облигации сначала подскочили. Очевидно, инвесторы в то утро хотели более безопасных вложений, а «бегущая строка» новостного агентства «Блумберг» гласила: «ЦЕННЫЕ БУМАГИ КАЗНАЧЕЙСТВА США РАСТУТ; ЗАХВАТИТЬ ХУСЕЙНА НЕ ЗНАЧИТ ОБУЗДАТЬ ТЕРРОРИЗМ». Спустя полчаса цены на облигации упали до прежнего уровня, и новые заголовки гласили: «ЦЕННЫЕ БУМАГИ КАЗНАЧЕЙСТВА США ПАДАЮТ; ПЛЕН ХУСЕЙНА УВЕЛИЧИВАЕТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РИСКОВАННЫХ ВЛОЖЕНИЙ». Очевидно, что поимка Хусейна была главным событием дня, и из-за того, каким образом автоматический поиск причин влияет на наше мышление, новость в тот день стала объяснением любых изменений на рынке. На первый взгляд заголовки объясняют происходящее, но утверждение, подходящее сразу для двух противоположных исходов, на самом деле не объясняет вообще ничего. В действительности все новостные заголовки лишь удовлетворяют нашу потребность в когерентности (согласованности): у крупных событий должны быть последствия, а последствиям нужны объясняющие их причины. У нас нет полной информации о происходящем в течение дня, а Система 1 ловко придумывает связную историю причин и следствий, объединяющую доступные ей кусочки информации.

Глава 6. Как выносятся суждения

Системе 2 направит внимание на поиск ответа в памяти. Система 2 способна получать вопросы, а может их генерировать, но перенаправление внимания и поиск ответа в памяти происходят в любом случае. Система 1 работает по-другому. Она постоянно отслеживает, что происходит внутри и

снаружи разума, и генерирует оценки различных аспектов ситуации без конкретного намерения и почти или совсем без усилий. Эти базовые оценки играют важную роль в интуитивных суждениях, поскольку их с легкостью подставляют вместо более сложных ответов – это и есть основная идея метода эвристики и искажений.

ЧАСТЬ II. МЕТОДЫ ЭВРИСТИКИ И ИСКАЖЕНИЯ

Глава 7. Закон малых чисел

Система 1 отлично приспособлена к одной форме мышления – она автоматически и без усилий опознает каузальные связи между событиями, иногда даже в тех случаях, когда связи не существует. Однако, Система 1 не слишком способна управляться с «чисто статистическими» фактами, которые меняют вероятность результатов, но не заставляют их случаться. Случайное событие – по определению – не подлежит объяснению, но серии случайных событий ведут себя чрезвычайно регулярным образом.

Большие выборки дают более точный результат, чем маленькие. Маленькие выборки чаще больших дают экстремумы. Наше с Амосом первое совместное исследование показало, что даже у опытных исследователей плохая интуиция и зыбкое представление о значении объема выборки.

Закон малых чисел. Для психолога-исследователя изменчивость выборки – не просто странность, это неудобство и помеха, которая дорого обходится, превращая любое исследование в игру случая. Предположим, вы хотите подтвердить гипотезу, что словарный запас шестилетних девочек в среднем больше, чем словарный запас мальчиков того же возраста. В объеме всего населения гипотеза верна, у девочек в шесть лет словарный запас в среднем больше. Однако девочки и мальчики бывают очень разными, и можно случайно выбрать группу, где заметной разницы нет, а то и такую, где мальчики набирают больше баллов. Если вы – исследователь, такой результат вам дорого обойдется, поскольку, потратив время и усилия, вы не подтвердите правильность гипотезы. Риск снижается только использованием достаточно большой выборки, а те, кто работает с маленькими выборками, отдают себя на волю случая. Первая статья, написанная мной в соавторстве с Амосом, называлась «Вера в закон малых чисел».

Глава 8. Эффект привязки

Эффект привязки проявляется, когда перед оценкой неизвестного значения испытуемые сталкиваются с произвольным числом. Этот эксперимент дает одни из самых надежных и стабильных результатов в экспериментальной психологии: оценки не отдаляются от рассмотренного числа, отсюда и образ привязки к определенной точке.

Эффект привязки порождает два разных механизма – по одному для каждой из систем. Одна форма привязки проявляется в целенаправленном процессе корректировки, то есть в действии Системы 2. Привязка через прайминг представляет собой автоматическую реакцию Системы 1.

Глава 9. Наука доступности

Эвристика доступности – подмена оценки частоты встречаемости, легкостью, с которой в голову приходят примеры. В эвристике доступности задействованы обе системы. В одном из самых известных исследований доступности супругов спрашивали: «Какова доля ваших усилий, в процентах, в поддержании порядка в доме?» Также им задавали похожие вопросы о выносе мусора, иницировании встреч и т. д. Будет ли сумма самостоятельно оцененных вкладов равна, больше или меньше 100%? Как и ожидалось, сумма оказалась больше 100%. Объяснение – простое искажение доступности: оба супруга помнят собственные вклады и усилия гораздо яснее, чем то, что делает другая половина, и разница в доступности ведет к разнице в оценке частоты. То же самое искажение заметно при наблюдении за группой сотрудников: каждый из участников ощущает, что сделал больше, чем должен, а коллеги недостаточно благодарны за его вклад в общее дело.

ЧАСТЬ III. ЧРЕЗМЕРНАЯ УВЕРЕННОСТЬ

Глава 10. Иллюзия значимости

Уверенность – это чувство, отражающее когерентность информации и когнитивную легкость ее обработки. В связи с этим разумнее принимать всерьез чьи-либо признания в неуверенности. Заявления в абсолютной уверенности, напротив, подсказывают, что человек выстроил в уме когерентный рассказ, который может и не соответствовать действительности.

Что заставляет одного человека продавать, а другого – покупать? Почему продавцы считают себя более осведомленными в сравнении с покупателями и какой информацией они располагают? Мои вопросы о работе фондовой биржи слились в одну большую загадку: похоже, крупная отрасль экономики существует только за счет *иллюзии умения*. Большинство продавцов и покупателей знают, что обладают одними и теми же сведениями; ценные бумаги продают и покупают в основном из-за разницы во взглядах. Продавцы считают, что цена слишком высока и вскоре упадет, а покупатели думают, что она чересчур низка и должна подняться. Загадка в том, почему, и те, и другие уверены, что цена обязательно изменится. Почему они твердо убеждены в том, что лучше знают, какой должна быть цена? В действительности уверенность большинства трейдеров – всего лишь иллюзия.

Среди исследователей бытует общее мнение, что почти все финансовые аналитики вольно или невольно полагаются на случай. Субъективное ощущение трейдера говорит, будто бы он совершает разумный, обоснованный выбор в весьма неопределенной ситуации; однако на высокоэффективных рынках обоснованный выбор не более точен, чем слепой.

ЧАСТЬ IV. ВЫБОР

Глава 11. Неудачи

В мозге человека и животных имеется механизм, позволяющий отдавать приоритет дурным вестям. Ускорение передачи импульса даже на несколько сотых долей секунды повышает шансы животного и на выживание при столкновении с хищником, и на последующее размножение. Автоматические действия Системы 1 отражают нашу эволюционную историю. Как ни странно, никаких сравнительно быстроедействующих механизмов по распознаванию «хороших вестей» не обнаружено.

Негативное в большинстве случаев убивает позитивное и неприятие потерь – лишь одно из проявлений такого преобладания негативного. Неприятие потерь обусловлено соперничеством противоборствующих стремлений: стремления избежать потерь (оно сильнее) и получить выгоду. Ориентиром иногда является статус-кво, а иногда – цель в будущем. Достигнуть ее – значит выиграть, не достигнуть – потерять. Преобладание негативного подразумевает, что эти мотивы имеют разную силу. В этом смысле стремление избежать неудач в достижении цели сильнее желания «перевыполнить план».

ЧАСТЬ V. ДВА «Я»

Глава 12. Ощущение благополучия

Оценка человеком собственной жизни и его реальные ощущения могут быть связаны, но в целом разнятся. Проще всего получать больше удовольствия, контролируя распределение времени. Попробуйте найти больше времени для того, что вам нравится.

Выводы

В этой книге говорится о психологических или физиологических мотивах человеческого поведения, о том, как мы совершаем ошибки при принятии решений. Книга очень интересная. Автор описывает специфические особенности человеческой психологии, связанные с восприятием информации, принятием решений, оценкой рисков. Но книга очень затянута и местами скучная. Очень много о том да потому. Много дублежа и воды. Готовых рецептов не нашел к сожалению, хотя очень хотелось бы. Читается тяжело. Рекомендовать не буду.