

RECENZJA KSIĄŻKI DANIELA KAHNEMANA

„PUŁAPKI MYŚLENIA: O MYŚLENIU SZYBKIM I WOLNYM”

Media Rodzina, Poznań 2012

Tłumaczenie: Piotr Szymczak

Tadeusz Tyszka

Akademia Leona Koźmińskiego

Książka Daniela Kahnemana to rodzaj podsumowania badań, którymi zajmował się Autor, najczęściej wspólnie z Amosem Tverskym, przez większość swojego życia. Poza samą prezentacją wyników badań, Autor ujawnia też wiele interesujących okoliczności, jakie towarzyszyły tym badaniom. Mimo że wiele z opisywanych badań i twierdzeń sformułowano wcześniej precyzyjnie w języku matematycznym, książka nie zawiera ani jednego wzoru matematycznego. Jest w związku z tym dostępna dla każdego, a napisana jest tak, że ma wszelkie szanse, by „wciągnąć” niejednego.

Książka dzieli się na pięć części, odpowiadających problematyce, jaką autor podejmował w różnych okresach życia. Naszkicuję, czego dotyczą poszczególne części.

Dwa systemy poznania

Książka rozpoczyna się od odróżnienia dwu systemów myślenia (albo jak się zwykle mówi w psychologii: dwu systemów przetwarzania informacji). Rozróżnienie wprowadził Seymour Epstein (1994) pod nazwą systemu afektywno-doznaniowego i systemu racjonalno-analitycznego. Z czasem zaczęto je jednak nazywać systemem 1 i systemem 2. System 1 jest bardziej pierwotny, działa w sposób szybki i automatyczny, jest silnie emocjonalny, nie wymaga większego wysiłku i nie wymaga świadomej kontroli. System 2 wymaga uwagi, jest świadomy i intencjonalny, jest też oparty na wiedzy.

W systemie 1 mieszczą się przede wszystkim powstałe na drodze współwystępowania skojarzenia. Oto łańcuch skojarzeń przytoczony kiedyś przez wybitnego psychologa Wiliama Jamesa (1879):

„Spojrzawszy ostatnio na mój zegar, stwierdziłem wkrótce potem, że myślałem o niedawnej uchwale w senacie dotyczącej naszej waluty. Zegar wy-

wołał obraz człowieka, który zreperował w nim mechanizm bijący i nasunął mi myśl o sklepie jubilerskim, w którym tego człowieka ostatnio widziałem; sklep przypominał mi spinki do koszul, które tam kupiłem, spinki – wartość złota i niedawny jego spadek, to znowu – stałą wartość dolarów papierowych, a to z kolei nasunęło mi myśl: jak długo to będzie trwać oraz czy słuszne są propozycje Bayarda”.

Łańcuch ten komuś z zewnątrz wyda się zapewne całkiem chaotyczny, ale zawiera on osobisty zbiór idei, powstały w wyniku doświadczenia jednostki (w danym wypadku Williama Jamesa). Badania nad działaniem tego systemu pokazują m.in. tzw. zjawisko torowania. Chodzi o to, że dostępne jednostce w danym momencie idee, nawet jeżeli osoba nie jest ich świadoma, automatycznie przywołują cały szereg innych idei. Pokazano np. liczne skutki podprogowego przywołania idei pieniądza. Jednym z nich jest mniejsza skłonność jednostki do altruizmu, powiedzmy – do niesienia pomocy innym. Cechą charakterystyczną systemu 1 jest to, że obecne w nim zbiory idei przedstawiają się jednostce jako logiczne i spójne. Warto w związku z tym zapamiętać jedną przytaczaną przez Kahnemana sentencję: „Świat jest znacznie mniej logiczny, niż ci się wydaje. Może się wydawać logiczny i spójny, ale wynika to głównie z tego, jak funkcjonuje nasz umysł” (s. 81).

Inna cechą charakterystyczną systemu 1 jest to, że funkcjonuje on według zasady łatwości poznawczej. Jeżeli odpowiedź na jakieś pytanie wydaje nam się znajoma, to traktujemy ją jako prawdziwą, nie sprawdzając, czy tak jest w rzeczywistości. Czują to dobrze wszelkiej maści agitatorzy, którzy powtarzają wiele razy ten sam komunikat, nawet jeżeli jest to kompletne głupstwo. Powtarzanie komunikatu sprawia, że ludzie uznają go za prawdę, bo są z nim „obyci”.

System 1 łatwo prowadzi do wyciągania pochopnych wniosków. Prostym przykładem jest tzw. efekt aureoli, tj. przenoszenie ocen z jednych charakterystyk na inne. Słyszymy potoczycie wypowiadającego się w telewizji polityka czy dziennikarza i natychmiast wnioskujemy o jego wysokiej inteligencji. Równie łatwo przenosimy ocenę czyjejś urody czy nawet ubrania na ocenę jego/jej uczciwości. Taki sposób działania Kahnemana określa jako kierowanie się zasadą: *istnieje tylko to, co widzimy*. Oto przedstawiciel działu osobowego firmy odbywa rozmowę z kandydatem na ważne stanowisko w firmie. Kandydat bardzo starannie przygotował się do rozmowy i dobrze się zaprezentował. Prowadzący wywiad natychmiast wnioskuje: kandydat będzie dobrym pracownikiem, bo się dobrze zaprezentował. Nie przeszkadza mu niekompletność danych: czy kandydat nie jest przypadkiem zdecydowanym blagierem, który jedynie umie robić dobre wrażenie.

System 2 jest zdolny do korygowania pochopnych wrażeń wytwarzanych w systemie 1. System ten nie jest zbyt skory do działania, angażuje się w działanie tylko wtedy, gdy musi. System ten w przeciwieństwie do systemu 1 wymaga z na-

szej strony uwagi. Nasza uwaga jest jednak ograniczona. Pokazano to efektownie w eksperymencie, w którym badacze wyświetlali uczestnikom film, w którym gracze dwu zespołów przekazują sobie piłkę do koszykówki. W filmie występują gracze w koszulkach białych i gracze w koszulkach czarnych. Badanych proszono, by policzyli, ile podań wymieniają między sobą gracze w białych koszulkach. Podania graczy w koszulkach czarnych należało pomijać. Zadanie to wymagało w związku z tym znacznej uwagi obserwatorów. W połowie filmu na ekranie pojawiała się kobieta ubrana w kostium goryla, która jest na filmie widoczna przez 9 sekund. Interesującym wynikiem eksperymentu było to, że ok. połowa osób obserwujących film z zadaniem liczenia podań piłki wśród graczy w białych koszulkach, w ogóle nie zauważyła kobiety-goryla. Oczywiście wszystkie osoby, które nie koncentrowały swojej uwagi na podaniach piłki, wkroczenie kobiety zauważyły.

Kwestia „zużywania” uwagi przez System 2 doprowadziła Roya Baumeistera i jego współpracowników do odkrycia interesującego zjawiska zwanego wyczerpywaniem ego (*ego depletion effect*). Oto pouczający przykład – tzw. „eksperyment rzodkiewkowy”. Do laboratorium przychodziły względnie głodne osoby (studenci), przed którymi stawiano talerz zawierający ciepłe bułeczki, kawałki czekolady i pęczek rzodkiewek. Niektórym badanym studentom proponowano, by poczęstowali się bułeczką lub czekoladą, a innym proponowano tylko rzodkiewki. Żeby zwiększyć pokusę, eksperymentator opuszczał pomieszczenie i podglądał zachowanie badanych. Studenci, którym zaoferowano rzodkiewki, powstrzymywali się od jedzenia zakazanych potraw, choć przejawiali silne zainteresowanie bułeczkami i czekoladą (wpatrywali się w nie, dotykali). W drugiej fazie proszono studentów o odtwarzanie geometrycznych układanek z zadanych elementów (zadania były w istocie nierozwiązywalne). Mierzono przy tym, jak długo studenci będą usiłowali rozwiązywać tego rodzaju zadania. Okazało się, że ci, którym wcześniej zaoferowano rzodkiewki i którzy musieli się powstrzymać przed zjedzeniem bułeczki lub czekolady, byli mniej wytrwali przy próbie rozwiązywania geometrycznych układanek niż ci, którzy wcześniej nie musieli kontrolować swoich pragnień. Badacze tłumaczą to właśnie wyczerpaniem psychicznych zasobów (siły woli).

Heurystyki i błędy (skrzywienia) poznawcze

W latach siedemdziesiątych Amos Tversky i Daniel Kahneman zapoczątkowali kierunek badań nad tym, jak ludzie na co dzień dokonują różnego rodzaju ocen, w tym w szczególności – ocen prawdopodobieństwa. Pokazali, że zwykle wykorzystują do tego celu różnego rodzaju heurystyki. Ponieważ jest to kierunek badań stosunkowo szeroko znany, ograniczę się do jednej ilustracji – działania tzw. prawa małych liczb. Oto komuś udaje się dwu- lub trzykrotnie przewidzieć zmianę ceny jakichś akcji. Natychmiast on sam, jak i inni, zaczynają widzieć w tym prawidłowość – umiejętność przewidywania ceny akcji. Dobrą ilustracją tego zjawiska jest następująca świe-

za historyjka. Przy kolejnej kumulacji w loterii Power Ball w USA niejaki Richard Lustig ogłaszał, że siedmiokrotnie wygrywał na tej loterii i że nie był to przypadek. Odkrył skuteczny system wybierania „właściwych” liczb. Napisał w związku z tym książkę „*Learn How To Increase Your Chances of Winning The Lottery*”, która za cenę 40 dolarów instruowała, jak wybierać „właściwe” liczby.

Heurystyki mogą prowadzić do poważnych błędów, choć należy im oddać sprawiedliwość, że mogą też stanowić wygodne i użyteczne narzędzie myślenia. Oto Gerd Gigerenzer opisał, jak niemieccy studenci radzili sobie z odpowiedzią na pytanie: *które amerykańskie miasto jest większe – San Diego czy San Antonio?*

nie znasz żadnego -> zgadujesz

znasz jedno -> wybierasz znane

znasz oba -> szukasz pierwszej różnicującej cechy

np. czy ma drużynę piłkarską -> wybierasz to, o którym wiesz, że ma, itd...

Nadmierna pewność siebie

Chociaż w przewidywaniach naszych i innych ocenach popełniamy liczne błędy, to mamy skłonność przypisywać swoim przewidywaniom zdecydowanie wysokie szanse trafienia, jesteśmy pewni, a nawet zdecydowanie nadmiernie pewni swoich diagnoz, prognoz i innych ocen.

W kontekście skrzywienia nadmiernej pewności siebie szczególnie intrygującą jest kwestia korzystania z opinii ekspertów. Czy słusznie i czy dostatecznie ostrożnie korzystamy z opinii ekspertów? Odpowiedź na te pytania trzeba rozdzielić według dziedziny działalności eksperta. W niektórych dziedzinach eksperci rzeczywiście potrafią stawiać całkiem dobre diagnozy i prognozy (meteorolodzy, aktuariusze). Ale w dzisiejszych czasach mamy też ogromny wysyp ekspertów, których oceny są kompletnie nic nie warte. Kahneman opisuje swoje doświadczenie z fachowcami od inwestowania w akcje. W firmie świadczącej usługi doradztwa finansowego zetknął się z wynikami inwestycyjnymi dwudziestu pięciu anonimowych doradców rozbitymi na osiem kolejnych lat. Dodajmy, że w firmie według tych wyników wynagradzano poszczególnych doradców, więc warto było być wybitnym doradcą. Kahneman sporządził więc dla każdego roku ranking doradców według ich osiągnięć w danym roku i postanowił sprawdzić, czy występują między nimi trwałe różnice umiejętności. Ustalił, że uśredniony współczynnik korelacji między osiągnięciami 25 doradców w okresie ośmiu lat wynosił 0,01. Jest to „rzucający na kolana” dowód, że doradcy finansowi nie różnią się żadnymi trwałymi umiejętnościami w przewidywaniu cen akcji i nie posiadają żadnych umiejętności w tym zakresie. Jest oczywiście sprawą inwestorów, czy chcą płacić za tego rodzaju usługi.

Znakomite badanie demaskujące niewiedzę ekspertów-politologów zrealizował Philip Tetlock. Poprosił on dużą grupę tych osób (ponad 200), by przewidzieli na kilka lub kilkanaście lat z góry, co stanie się w rozmaitych sprawach gorąco dyskutowanych w momencie rozpoczęcia badania. Np. czy w istniejącym jeszcze wtedy Związku Radzieckim partia komunistyczna umocni się we władzy, czy zostanie osłabiona, czy też pozostanie w stanie obecnym. Badani mieli podać swoje prognozy oraz oszacować pewność tych przewidywań. Następnie badacz odczekał, aż przyszedł czas sprawdzenia trafności prognoz. Co stwierdził? Przewidywania ekspertów okazały się tylko niewiele lepsze od przewidywań losowych. Krótko mówiąc, eksperci nie byli w stanie przewidzieć niczego. Drugi ciekawy wynik tego badania to ten, że chociaż eksperci bardzo rzadko trafiali w swoich przewidywaniach, to przypisywali swoim przewidywaniom zdecydowanie wysokie szanse trafienia. Ujawniali wspomnianą wyżej nadmierną pewność siebie. I jeszcze coś. Eksperci bynajmniej nie zniechęcali się niepowodzeniem, w dalszym ciągu byli skłonni oferować swoje usługi w zakresie prognozowania. Czynną to do dzisiaj! Kto chce, niech ich słucha!

Pozostając przy ekspertach medialnych, Kahneman zwraca uwagę, że nawet ich język, kiedy mówią o przyszłości, pozostaje w niezgodzie z logiką. Np. wypowiedź „*wiedziałem, że kryzys w 2008 roku jest nieunikniony*” jest nie tylko wątpliwa w tym sensie, że jest to przypuszczalnie przejaw tzw. myślenia wstecznego (hindsight bias), tj. przypisywania sobie wiedzy po fakcie. Według Kahnemana wątpliwości budzi samo użycie w tym kontekście określenia „*wiedziałem*”. Gdyby bowiem obserwacje z tamtego okresu rzeczywiście pozwalały wiedzieć, że kryzys w 2008 roku jest nieunikniony, to bez wątpienia do takiej konkluzji musiałyby dojść wielu inteligentnych specjalistów (ekonomistów). Ponieważ jednak tak nie było, to zapewne nie była to kwestia wiedzy, lecz co najwyżej przekonania, że kryzys w 2008 roku jest nieunikniony. Warto niekiedy śledzić opinie ekspertów medialnych, po to, by odkrywać ich kolejne złudzenia.

Wybory

Największy rozgłos zyskali Kahneman i Tversky za swoje osiągnięcia w dziedzinie dokonywania wyborów – za teorię perspektywy (*prospect theory*). To ta teoria doprowadziła Kahnemana do nagrody Nobla. Tak jak w pozostałych częściach książki Autor w sposób ogromnie przystępny przedstawia istotę tej teorii. A jej istota sprowadza się do wyodrębnienia dwóch faz podejmowania decyzji. Najpierw decydent dokonuje umysłowej analizy sytuacji, gdzie w szczególności ustala, czy sytuacja jest dla niego korzystna (czy pozostaje w sferze zysków), czy niekorzystna (pozostaje w sferze strat). Czasami niewielka zmiana w sformułowaniu tego samego problemu może sprawić, że sytuacja będzie zinterpretowana jako sytuacja zysku albo sytuacji straty. Kiedy właściciel pensjonatu jako cenę normalną podaje cenę obowiązującą w sezonie, a cenę poza sezonem nazywa ceną promocyjną, to narzuca klientowi perspektywę

zysku, choć równie uzasadnionym byłoby cenę obowiązującą w sezonie nazwać podwyższoną, a cenę poza sezonem nazywać normalną.

Dwa ważne twierdzenia dotyczące fazy oceny alternatyw wyboru mówią, że:

1. Ludzie unikają ryzyka w sferze zysków i poszukują ryzyka w sferze strat.
2. Funkcja wartości dla strat jest bardziej stroma niż funkcja wartości dla zysków, tj. że strata jest „odczuwana” mocniej niż tej samej wielkości zysk.

Okazało się, że te dwa twierdzenia mają wielorakie ważne konsekwencje. Tłumaczą wiele zjawisk z obserwowanych w dziedzinie zachowań ekonomicznych ludzi. Tu ograniczę się do przytoczenia jednej z bardziej odległych konsekwencji drugiego z tych twierdzeń, i to w sferze zachowania zwierząt. Obserwacje nad zachowaniem zwierząt pokazują mianowicie, że w walkach o teren zwierzę atakujące na ogół przegrywa z dotychczasowym posiadaczem danego terenu. Dlaczego? Zwierzę atakujące walczy o to, żeby coś zdobyć, natomiast zwierzę broniące terytorium walczy o to, aby go nie stracić. Zgodnie z powyższym prawem można więc przyjąć, że zwierzę broniące terytorium jest silniej motywowane niż zwierzę atakujące.

Dwie jaźnie

Ostatnia część książki dotyczy badań nad tzw. użytecznością doświadczaną (odczuwaną), którą Autor odróżnia od użyteczności decyzyjnej – mierzonej poprzez preferencje decydenta i wyrażającej jego pragnienie posiadania danego wyniku. Przez użyteczność doświadczaną rozumie Autor odczuwany poziom doznania związany z bieżącym odczuwaniem przyjemności bądź przykrości. Badania psychologiczne pozwalają przy tym mierzyć bieżące stany przyjemności i przykrości (użyteczności chwilowe) oraz pozostawione ślady pamięciowe owych przeżyć (użyteczność zapamiętaną). Okazuje się, że te dwa stany (dwie jaźnie) pozostają ze sobą w interesującej relacji. Wykonano np. taki oto eksperyment: Proszono badane osoby o zanurzenie ręki na kilka sekund w bardzo zimnej wodzie.

- W jednej próbie – krótszej: badana osoba trzymała rękę w wodzie o temp. 14°C przez 60 sekund.
- W drugiej próbie – dłuższej: najpierw badana osoba trzymała rękę w wodzie o temp. 14°C przez 60 sekund, a następnie trzymała ją jeszcze przez następne 30 sekund, kiedy temperatura podnosiła się stopniowo o jeden stopień, z 14°C do 15°C.

Nie ulega wątpliwości, że suma negatywnych doznań w próbie dłuższej była mniej przyjemna (przykrość trwała dłużej). Kiedy jednak po owych dwóch doświadczeniach badana osoba otrzymała wybór: czy woli powtórzyć pierwsze, czy drugie doświadczenie, to znakomita większość wybierała to drugie. Dlaczego? Okazało

się, że w pamięci zarówno przyjemnych, jak i nieprzyjemnych doznań działa prawo uśredniania najbardziej intensywnego i końcowego doznania, tj. uśredniania najbardziej intensywnej użyteczności chwilowej epizodu oraz użyteczności rejestrowanej na końcu przeżywanego doświadczenia. Reguła uśredniania najbardziej intensywnego i końcowego doznania nie zachowuje przy tym monotoniczności czasowej: dołożenie do danego epizodu dodatkowego okresu dyskomfortu nie pogarsza, a poprawia zapamiętaną użyteczność epizodu, o ile tylko dodany okres kończy się mniej nieprzyjemnym dyskomfortem. Stwarza to intrygujące dylematy, z którą jaźnią powinniśmy się liczyć, kiedy chcemy komuś przysporzyć przyjemności albo odjąć przykrości. Zainteresowanych tą kwestią odsyłam do książki Daniela Kahnemana: *Pułapki myślenia: O myśleniu szybkim i wolnym*.