

Calf Notes.com

Заметка о телятах №166. Предубеждения при принятии решения

Эта «Заметка о телятах» посвящена ускоренному кормлению молоком, но только в качестве примера того, как наши предубеждения влияют на принятие решений. Позвольте мне объяснить вам, что я имею в виду. Недавно я посетил конференцию производителей молока, где были представлены интересные презентации по питанию и уходу в молочном животноводстве. Во время трансфера из аэропорта в гостиницу я оказался рядом с коллегой, который регулярно консультирует производителей молока по всему миру. Мы с этим консультантом (назовем его Билл) сели рядом и нашли общие темы для разговора. Билл только что вернулся из длительной поездки, где его просили рассказать о программах кормления молоком телят до отъема.

«Да, — сказал Билл, — я рекомендую давать телятам гораздо больше молока, чем раньше». Он принялся описывать, как фермеры рассказывали ему, что телята росли быстрее, оставались здоровее и даже давали больше молока после отела. Билл был истинным фанатом программы ускоренного питания молоком и долго говорил о преимуществах, которые он видел на многих фермах.

Это была увлекательная история. Однако во время его рассказа в голове у меня созрело множество возражений. «Хорошо, а как насчет потребления стартера?» — думал я. — «А как же телята с недостаточной передачей пассивного иммунитета? Они же не смогут правильно использовать все эти дополнительные питательные вещества!» Я был настроен скептически. Буквально за несколько дней до этого я встречался с группой ветеринаров, и некоторые из них сказали мне, что столкнулись с «катастрофой» у животноводов, которые пытались ускоренно кормить телят молоком. Почему Билл был так убежден в своей правоте, когда другие (в том числе и я после проведения исследований) получили столь негативный опыт при проведении аналогичной программы кормления?

Я пришел к выводу, что Билл стал жертвой «склонности к подтверждению своей точки зрения», которая описывается в Википедии как «...склонность людей отдавать предпочтение той информации, которая подтверждает их убеждения или гипотезы. Люди проявляют эту склонность, когда выборочно собирают или запоминают информацию или когда предвзято интерпретируют ее». Я подумал так, потому что Билл был «фанатом» программы, потому что он делал наблюдения и интерпретировал данные так, чтобы они поддерживали его убеждения. А все данные, которые не вписывались в его убеждения, он отбрасывал как неточные, полученные с нарушением методики или неприменимые в «реальном мире». Мне было очень жаль Билла, который так сильно страдал от склонности к подтверждению. Какой стыд: он не мог видеть «истинное положение вещей», то есть то, что я считал истинным положением вещей!

Спустя несколько дней меня вдруг осенило: на самом деле, я заблуждался точно так же, как и Билл (а может быть, даже больше). Я всегда немного скептически относился к ярким, иногда нереалистичным описаниям улучшения показателей телят, которых кормят молоком по ускоренной программе. Моя система воззрений состоит в следующем: потребление стартера имеет большое значение для роста в долгосрочной перспективе, а кормление большим количеством молока не только затратно, но и снижает потребление стартера, замедляет развитие рубца и увеличивает возраст готовности к отъему. И я понял, что отказываюсь от наблюдений Билла как от «ненаучных» и «пристрастных» и защищаю свою точку зрения. В конце концов, я же проводил исследования в этой области... Уж я-то знаю, что правильно, а что — нет! Но на самом деле я точно так же, как и Билл, страдал склонностью к подтверждению. Я отрицал объективные данные в пользу концепции кормления большим количеством молока, потому что они не вписываются в мою концепцию оптимального кормления молодняка КРС. (Примечание. Более подробную информацию о склонности к подтверждению можно найти в одной интересной статье в Википедии: http://en.wikipedia.org/wiki/Confirmation_bias.)

Но эта заметка о телятах — не об ускоренном питании молоком. Она — о склонности к подтверждению и о том, как мы защищаем свои системы воззрений, обычно в ущерб себе. Чтобы принять правильное решение, необходимо беспристрастно оценивать информацию и быть готовым корректировать свое понимание вещей на основе новой информации. В разговоре с Биллом я отвергал его позитивные наблюдения, цепляясь за свои убеждения о проблемах, связанных с ускоренным питанием. Моя склонность к подтверждению не давала мне принять эти объективные данные опытов в свою систему воззрений и приспособить эту систему к объективным данным.

В Википедии есть целый список разных когнитивных искажений, которые влияют на всех нас (http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_cognitive_biases). Самые распространенные из тех, что я вижу, — склонность к подтверждению, каскад доступной информации («повторяйте нечто достаточно долго, и это станет правдой»), эффект подножки (эффект повального увлечения), эффект знакомства с объектом и эффект недавнего.

Как исследователь я обязан (и несу за это ответственность) избегать искажений или по крайней мере сводить их к минимуму. Работа исследователя — это разработка гипотез, их проверка и отказ от них, если объективные данные им не соответствуют. Исследователи используют термин «нулевая гипотеза» — принимаемое по умолчанию предположение о том, что не существует связи между разными условиями опыта и наблюдаемыми данными. Мы отказываемся от нулевой гипотезы, когда решаем, что есть достаточно информации, чтобы сделать вывод о наличии взаимосвязи между наблюдаемыми данными. Такой строгий подход позволяет нам принять правильное решение. И он дает нам сигнал, что необходимо изменить наше понимание вещей, чтобы принять новую информацию.

Иногда, когда люди (даже исследователи) разрабатывают теорию, она приобретает определенную важность, особенно если на ее разработку потрачено много времени и усилий. Они разрабатывают теорию, начиная с концепции, находят данные в поддержку этой концепции, а затем развивают развернутую теорию «порядка вещей» (т. е. какова на самом деле реальность) на основе этой теории. Серьезная ошибка в этом процессе возникает тогда, когда начинает преобладать

склонность к подтверждению, а данные, противоречащие теории, игнорируются. Когда эта новая теория приобретает законченную форму, становится сложнее просто принять тот факт, что, возможно, идея была изначально неверна. Люди увлекаются новой концепцией действительности, и потом уже сложно или невозможно убедить их изменить свое мнение. Послушайте критиков изменения климата — вот еще один прекрасный пример склонности к подтверждению в действии.

У меня тоже есть когнитивные искажения. Они не дают мне видеть мир таким, каков он на самом деле. Тем не менее, если я знаю об их существовании и влиянии на принятие решений, возможно, я смогу принимать лучшие решения, изучая ВСЮ доступную информацию, а не только ту, которая поддерживает мое предвзятое мнение.

Но как все это влияет на ускоренное кормление заменителем молока? Безусловно, многие против этой концепции. А сила убежденности часто ведет к еще большим потенциальным когнитивным искажениям. С моей точки зрения, ответ на вопрос, может ли дополнительное питание молоком влиять на будущие показатели животных или нет, опирается на все более надежные данные. Все время появляются новые результаты исследований по многим видам животных, которые позволяют предположить, что кормление новорожденных может влиять на показатели животных в будущем. Однако проявление этого будущего потенциала зависит от множества факторов, включая уход, здоровье и питание животных. Например, я активно кормлю животных до отъема, но, если затем я поселяю их в переполненные загоны с плохой вентиляцией и предоставляю им питание, в котором мало белка, вряд ли я покрою свои расходы на дополнительное питание до отъема. С другой стороны, если моим телятам по какой-то причине не хватало питательных веществ до отъема (например, я давал им мало молока в холодную погоду), тогда более вероятно, что я стану свидетелем значительного роста и улучшения здоровья. Чтобы принять правильное решение, нужно беспристрастно оценить все данные: и те, которые подтверждают вашу систему воззрений, и те, которые не вписываются в нее. Если мы позволяем нашим предубеждениям влиять на принятие решений, то принимаем плохие решения. Познакомьтесь со своими предубеждениями и в следующий раз при принятии важного решения в своей компании оцените, соответствует ли оно действительности или основано на предубеждениях. Удачи!

Автор: д-р Джим Кигли (19 марта 2012 года).
© Д-р Джим Кигли, 2012
Calf Notes.com (<http://www.calfnotes.com>)