

1. УСИЛИТЕЛЬ ИНТЕЛЛЕКТА

Такие механизмы, как экскаватор, подъемный кран, автомобиль являются усилителями силы человека. Как предположил польский мыслитель Станислав Лем, вполне реально может быть создан усилитель интеллекта, который дал бы показатель интеллектуальности порядка 10000. В каком-то смысле это похоже на предложение поднять себя за волосы, притом со стотонным грузом, привязанным к ногам.



Интересно, что усилитель интеллекта не должен быть при этом обязательно умным. Например, бумага с ручкой улучшают результаты выполнения тестов на интеллект – если вручить эти инструменты решающему тесты человеку, улучшение его показателей IQ составит от 10% до 100%. Фундаментальная трудность, по мнению Лема, состоит в том, что устройство должно быть умнее своего создателя.

Задание:

1. Можно ли преодолеть или обойти указанную трудность и все-таки создать усилитель интеллекта? Обоснуйте свое мнение в 5-6 предложениях.
2. Выберите какой-нибудь вид деятельности или действие, в котором была бы отчетливо видна надобность интеллектуальных усилий человека. Это не должно быть выполнением психологических тестов.
3. Предложите оригинальную идею усилителя интеллекта для выбранного вами действия (деятельности). Опишите ее, при необходимости схематизируйте.
4. Проверьте, работает ли ваш усилитель интеллекта и какова его эффективность. Укажите в отчете конкретные сведения об этом.

2. РИТОРИЧЕСКИЙ ПОПУЛИЗМ

Одним из видов манипулятивного воздействия в ходе предвыборной борьбы является риторический популизм, который обещает выполнение реальных запросов электората, не раскрывая механизмов того, как эти запросы будут удовлетворены.

Как определить, что предвыборная платформа партии опирается не на четкое видение целей и конкретных путей преобразований общественной жизни, а на ожидания электората?

Задание:

1. Сравните предвыборные обещания каких-либо двух партий, участвовавших в выборах в Государственную думу 2016 года. Выясните, предвыборную платформу какой из двух этих партий в большей степени характеризует популистская риторика. Аргументируйте мнение группы.
2. К каким негативным последствиям психологического характера приводит использование популистской риторики в предвыборной борьбе? Назовите не менее 5 таких последствий, обоснуйте каждое.



3. ПСИХОЛОГИЯ ЛЖИ

Лауреаты шнобелевской премии по психологии 2016 года изучали некоторые характеристики вранья в зависимости от возраста человека (https://www.researchgate.net/publication/280064789_From_junior_to_senior_Pinocchio_A_cross-sectional_lifespan_investigation_of_deception).

Задание:

1. Ознакомьтесь с кратким описанием исследования, приведенным ниже.
2. Какими другими причинами можно объяснить обнаруженный эффект? Приведите не менее трех альтернативных объяснений.

Краткое описание исследования (по Evelyne Debey, Maarten De Schryver, Gordon Logan, Kristina Suchotzki, Bruno Verschuere, *Acta Psychologica*, № 160, 2015).

Было обследовано 1005 добровольцев, посетителей музея науки NEMO (Нидерланды) в возрасте от 6 до 77 лет. Добровольцев просили лгать, отвечая на простые вопросы (приложение 1), оценивалась скорость, с которой они это делали. Время тестирования каждого участника составляло около 10 минут.

На некоторые вопросы можно было дать правдивый ответ «да» (например, «Трава зеленая?»), на другие – правдивый ответ «нет» (например, «Могут ли свиньи летать?»). Вопросы задавались через наушники, всегда одним и тем же мужским голосом. Нужно было выбрать на экране метки ответа «да» и «нет». Обе метки были представлены в синем или желтом цвете, (синий – ложь, желтый – правда, или наоборот). Цвет указывал, когда участникам лгать или говорить правду. На вопрос отводилось 6 секунд. Каждому испытуемому было задано по 160 вопросов.

Результаты: обнаружена перевернутая U-образная кривая зависимости скорости вранья от возраста (Fig.1). Молодые люди ввали быстрее старых. Дети отставали от подростков. Ингибирующий потенциал (скорость вранья) созревает от детства к зрелости, затем уменьшается.

Вывод: если вы лжете, вы должны просто подавить честность, дополнительные интеллектуальные усилия подобного рода требуют большего времени.

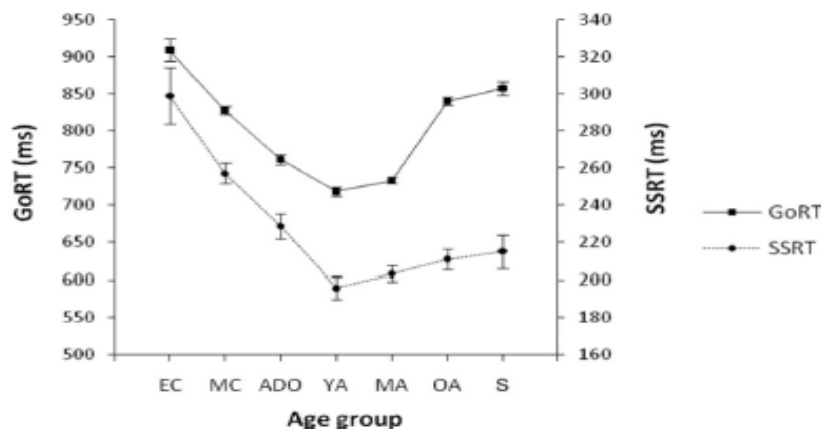


Fig. 1. GoRT and SSRT. EC = Early childhood; MC = Midchildhood; ADO = Adolescence; YA = Young adulthood; MA = Midadulthood; OA = Older adulthood; S = Seniors (see also Figs. 2-3).

Приложение 1. Вопросы-стимулы

Вода мокрая? Вода сухая?
Лед холодный? Лед теплый?
Могут ли птицы летать? Могут ли свиньи летать?
Крокодил животное? Компьютер животное?
Амстердам в Нидерландах? Амстердам в Швейцарии?
У автомобилей четыре колеса? У автомобилей шесть колес?
Иглу состоит из льда? Иглу состоит из камня?
Камень твердый? Камень мягкий?
Молоко белое? Молоко зеленое?
Бананы желтые? Бананы красные?
Трава зеленая? Трава синяя?
Продает ли мясник мясо? Продает ли мясник хлеб?

4. ИНТЕРНЕТ-ЗАВИСИМОСТЬ

Постарайтесь реконструировать позицию классиков психологии в отношении феномена интернет-зависимости.

Задание:

1. Объясните феномен интернет-зависимости так, как это сделали бы Л.С. Выготский, К. Левин, А. Маслоу (в 3-4 предложениях каждый).
2. Предположите, какие способы терапии интернет-зависимости предложили бы классики (в 2-3 предложениях каждый из перечисленных).