

**КАЗАНСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИХ НАУК  
И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ**  
*Кафедра общей философии*

**Е.С. МАСЛОВ, О.В. ТИХОНОВ**

**КОГНИТИВНЫЕ ИСКАЖЕНИЯ  
И КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ**

**Учебно-методическое пособие**

**Казань – 2022**

УДК (16+159.95):37.01  
ББК 87.2я73

*Принято на заседании учебно-методической комиссии ИСФНиМК  
Протокол № 7 от 27 мая 2022 года*

**Рецензенты:**

кандидат философских наук,  
доцент кафедры общей философии КФУ **Н.О. Хазиева**;  
кандидат философских наук,  
доцент кафедры социальной философии КФУ **Е.В. Снарская**.

**Маслов Е.С., Тихонов О.В.**

**Когнитивные искажения и критическое мышление: учебно-методическое пособие** / Е.С. Маслов, О.В. Тихонов. – Казань: Казан. ун-т, 2022. – 28 с.

Развитие навыков критического мышления является важной составляющей формирования как профессиональных качеств, так и личности в целом. Исследования критического мышления имеют ярко выраженную прикладную направленность, вместе с тем они опираются на методологический материал психологии, философии, социологии и других гуманитарных наук. Настоящее учебно-методическое пособие посвящено одному из ключевых препятствий на пути реализации критического мышления – когнитивным искажениям.

Учебно-методическое пособие предназначено для студентов, изучающих дисциплину «Критическое мышление», а также модуль «Философия: стратегии мышления» в рамках дисциплины «Философия».

©Маслов Е.С., Тихонов О.В., 2022

© Казанский университет, 2022

## СОДЕРЖАНИЕ

1. КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ КАК МЫШЛЕНИЕ, ПРОТИВОСТОЯЩЕЕ ИСКАЖЕНИЯМ .....	4
2. ШАБЛОНИЗАЦИЯ МЫШЛЕНИЯ .....	7
3. ЭВРИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ МЫШЛЕНИЯ.....	8
4. КОГНИТИВНЫЕ ИСКАЖЕНИЯ .....	9
5. ВИДЫ КОГНИТИВНЫХ ИСКАЖЕНИЙ .....	11
5.1. Эффект «слепого пятна» .....	11
5.2. Эффект ложного согласия .....	11
5.3. Иллюзия контроля.....	12
5.4. Стереотипизация .....	13
5.5. Эффект знакомства с объектом.....	14
5.6. Искажение в пользу своей группы .....	15
5.6. Эффект ореола (гало-эффект).....	16
5.7. Эвристика доступности.....	17
5.8. Склонность к подтверждению своей точки зрения.....	19
5.9. Функциональная закрепленность.....	21
5.10. Эффект Даннинга-Крюгера.....	21
5.11. Эффект самоуверенности.....	22
5.12. Эффект фрейминга.....	23
6. ПРИНЦИПЫ ПРОТИВОСТОЯНИЯ КОГНИТИВНЫМ ИСКАЖЕНИЯМ ....	23
7. ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ .....	25
7.1. Вопросы для самоконтроля.....	25
7.2. Определение типа когнитивного искажения .....	25
7.3. Анализ кейсов.....	26
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	28

## **1. КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ КАК МЫШЛЕНИЕ, ПРОТИВОСТОЯЩЕЕ ИСКАЖЕНИЯМ**

Слово «критический» на первый взгляд связано со словами «критика» и «критиковать», что означало бы некую враждебность, неприязненное отношение к кому-то или к чему-то. Однако значение в данном случае другое. Хотя оно и связано с упомянутым смыслом, но очень косвенно. При критическом мышлении человек действительно должен уметь, в числе прочего, видеть недостатки той или иной точки зрения. Но это лишь часть того, что он должен уметь видеть.

Критическое мышление – это целенаправленное оценивание утверждений с пристальным рассмотрением их достоверности, надежности, точности, логичности, применимости. Критическое мышление основывается на способности анализировать информацию, в том числе в плане связей различных элементов ситуации, а также аргументации и логических отношений в высказываниях, включая рассмотрение альтернативных точек зрения. Одним из важных компонентов критического мышления является способность изменять собственную точку зрения на основании проведенного анализа. Учитывая сказанное, можно заметить, что понятие «критическое мышление» близко таким понятиям, как «логическое мышление» и «аналитическое мышление».

Если сопоставить это значение со значением слова «критиковать», то становится видно, что критическое мышление, действительно, подразумевает готовность критиковать в том смысле, что никакое утверждение, ничья точка зрения не являются в данном случае чем-то неприкосновенным. Критическое мышление означает, в числе прочего, готовность подвергнуть сомнению и критическому рассмотрению что угодно и ничто не принимать просто так.

Д. Халперн предлагает следующее определение критического мышления: использование таких когнитивных навыков и стратегий, которые увеличивают вероятность получения желаемого результата. Критическое мышление отличается взвешенностью, логичностью и целенаправленностью. Таким образом, для критического мышления характерна направленность на увеличение

эффективности, результативности мышления, и достигается это в первую очередь использованием специально предназначенных для этого когнитивных, то есть познавательных, средств: приемов, принципов, методов и т.п. В этом смысле противоположностью критического мышления является автоматическое мышление, при котором человек не рефлексивует, как он достигает своих результатов.

Критическое мышление можно охарактеризовать также как мышление, интересующееся своей собственной структурой и принципами. Человек при этом обращает внимание на структуру и логические связи аргументации, последовательность ходов мысли и то, чем такая последовательность обусловлена. Критическое мышление включает в себя также умение рефлексировать собственные когнитивные и эмоциональные реакции и оценивать их, не допуская, чтобы они ослабляли адекватность мышления.

Американский исследователь Д. Клустер выделяет следующие пять свойств критического мышления:

1. Самостоятельность мышления. Мыслить критически всегда означает мыслить самому, индивидуально.

2. Информация является отправным пунктом критического мышления. Критическое мышление требует накопления знаний, переработку источников, опору на большое количество данных, применение различных концепций.

3. Критическое мышление начинается с постановки проблемы, которая требует решения. Направленность мышления невозможна, если вы не знаете его цели. Постановка проблемы сама является не такой простой и самоочевидной задачей, но эта стадия является необходимой основой для дальнейшего анализа. В ходе исследования поставленная проблема может претерпеть изменения и быть переформулирована для более адекватного отражения той ситуации, в которой находится познающий субъект.

4. Стремление к убедительной аргументации. Критическое мышление – это всегда мышление, внимательное к аргументам и контраргументам. Поэтому критическое мышление очень тесно связано с теорией и практикой

аргументацией. В структуре аргументации теории критического мышления предлагают выделять следующие элементы:

а. Утверждаемый тезис – то, что доказывается.

б. Доводы, которые можно сформулировать в поддержку доказываемого утверждения.

в. Доказательства, которые, в свою очередь, подтверждают доводы. Отличие доказательств от доводов в том, что первое – это нечто максимально конкретное, то, что можно пощупать: статистические данные, свидетельства, выдержки из текста, чей-то личный опыт. Доводы же носят более обобщенный характер, в них важна логическая структура – благодаря чему то или иное свидетельство или факт может рассматриваться в качестве аргумента по отношению к конкретному тезису.

г. Основание – некая общая посылка, которая лежит в основе самой возможности строить аргументацию таким образом, рассматривать предметы в таком ключе. Как правило, это некий элемент картины мира довольно высокой степени обобщения.

5. Социальный аспект критического мышления. Формулировка собственной позиции или дискуссия с чужой точкой зрения происходят не в безвоздушном пространстве, а в обществе, где происходит кооперация, коммуникация, конкуренция различных людей и групп с их мировоззренческими позициями и мнениями. Любое доказательство, любая полемика, рассмотрение любого вопроса не изолированы, они вплетены в решение каких-то задач, принятие решений по поводу каких-то людей, вещей и ситуаций, формирование задач и принципов какой-то деятельности.

Критическое мышление – это не в последнюю очередь умение производить определенные ментальные действия с информацией, а также привычка и навыки совершать такие действия. В качестве основных умений критического мышления выделяют:

- умение понимать, интерпретировать смысл чужих утверждений, пересказывать его, акцентируя разные его аспекты;

- умение анализировать чужое мнение, сравнивать разные мнения;
- умение ставить под вопрос и оспаривать утверждения путем нахождения контраргументов (в этом значении выражения «критическое мышление» перекликается со значением слова «критиковать»);
- умение находить аргументы за и против рассматриваемой позиции на основании имеющихся данных, в том числе собственного жизненного опыта;
- умение анализировать аргументацию и контраргументацию своих оппонентов;
- умение формировать собственную точку зрения на основании рассмотрения имеющихся мнений и данных;
- умение обобщать полученную информацию и формулировать обобщающие принципы.

## **2. ШАБЛОНИЗАЦИЯ МЫШЛЕНИЯ**

Человеческий мозг – очень сложная система, эволюционно приспособленная к решению многообразных задач. Однако механизм его работы таков, что при оценивании данных он нередко действует не наилучшим образом. Как объясняет психолог, обладатель Нобелевской премии по экономике Даниэль Канеман, мозг нацелен на экономию усилий при размышлениях. Если бы человек обстоятельно обдумывал все ситуации, в которых ему приходится действовать и принимать решения, то действовать просто не было бы возможности. Мышление человека нередко строится по принципу шаблонизации, когда в типичных ситуациях мы не конструируем полностью с нуля способ действия, а действуем по относительно простому алгоритму и используем имеющиеся шаблоны мышления и действия. Это происходит во многих случаях практически на автомате, как при покупке продуктов в магазине или уборке дома, вплоть до полной автоматизации многих наиболее простых и типичных действий вроде выключения света в ванной при выходе из нее. Шаблонизация играет огромную роль в жизни и отдельного человека, и социальной группы, и общества в целом.

Она, в частности, позволяет экономить усилия, чтобы направить их на решение по-настоящему сложных и при этом важных задач. Таким образом, шаблонизация – в целом весьма полезный механизм мышления.

Однако шаблонизация нередко включается и там, где было бы полезнее детальное методичное обдумывание, где ситуация достаточно сложна и упрощение приводит к некачественным, ошибочным результатам. Быстрое, шаблонизированное принятие решений Канеман называет «Система 1» – это базовая стратегия мозга, которая включается автоматически, и тогда суждения выносятся практически мгновенно. Альтернативная стратегия – «Система 2» – отвечает за более сложные размышления: решение задач, самоконтроль, анализ информации, планирование. С ней мы более защищены от когнитивных ошибок. Но чтобы Система 2 включилась, нужно сознательно сконцентрироваться на информации. Одна из задач, которые ставит перед собой критическое мышление, заключается в том, чтобы отслеживать скоропалительные решения и направлять больше внимания и осознанного применения методов в тех случаях, где результат важен и поверхностное шаблонизирующее рассмотрение может навредить.

### **3. ЭВРИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ МЫШЛЕНИЯ**

Шаблонизирующий, упрощающий мыслительный подход к ситуациям нередко оказывается оправдан, так как ни у кого из нас нет доступа к ресурсам, которые были бы безграничными. Ограничены наше время, которое мы можем себе позволить потратить на решение задачи, информация об объектах, с которыми мы взаимодействуем, возможности по поиску информации и ее переработке. Поэтому добиваться всякий раз полностью взвешенного, идеально продуманного решения – непозволительная роскошь. Во многих случаях вовремя принятое решение, не являющееся оптимальным, лучше, чем отсутствие какого-либо решения. Следует учесть и то, что часто поверхностного подхода оказывается достаточно, и типизация решений дает неплохие плоды. Упрощенные схемы мышления, позволяющие быстро оценивать ситуацию и



принимать решение, именуются «**эвристическими методами**».

Эти методы мышления наиболее эффективны в ситуациях, когда мы:

- 1) взаимодействуем со знакомыми людьми в хорошо известных повседневных ситуациях;
- 2) совершаем выбор на основании надежной информации;
- 3) принимаем решения в области, в которой обладаем релевантным опытом, выработанным благодаря многократному значимому использованию определенного навыка.

Напротив, эвристические методы менее надежны в сложных ситуациях, достаточно новых для человека, из-за чего мы не имели возможности накопить соответствующий опыт и выработать эффективные навыки поведения.

Это происходит, когда мы:

- 1) взаимодействуем главным образом с незнакомыми людьми на расстоянии;
- 2) должны принять решение на основе неадекватной, недостаточной или, наоборот, избыточной информации;
- 3) принимаем решение в области, в которой не имеем релевантного опыта, вследствие чего лишены практики с информативной обратной связью.

#### **4. КОГНИТИВНЫЕ ИСКАЖЕНИЯ**

Эвристические методы принятия решений обеспечивают удобство и часто эффективны. Они способны замещать сложные пути поиска моделями, позволяющими быстро находить простое интуитивное решение. Если решение оказывается удачным, как и бывает в большинстве случаев, то мы даже не осознаем, что произошло. Но иногда упрощенные схемы приводят к появлению когнитивных искажений, которых следовало бы избегать.

**Когнитивное искажение** – это некачественное суждение, возникающее вследствие внесения эвристическими методами мышления предсказуемой деформации в оценку чего-либо, что систематически происходит в определенных

ситуациях.

Возникновению когнитивных искажений способствуют следующие факторы:

- слишком большое количество информации, относящейся к ситуации, которую нужно оценить;
- шаблоны мышления, оценки и действия, распространенные в обществе, в котором мы живем;
- особенности воспитания и формирования личности отдельного человека;
- особенности характера, психологических качеств отдельного человека;
- ошибочные компоненты в представлении о ситуации;
- одновременное решение нескольких задач и многое другое.

Впервые термин «когнитивные искажения» был введен в 1972 году когнитивистом Амосом Тверски и психологом Даниэлем Канеманом, когда они исследовали так называемую числовую грамотность (numeracy) людей. Ученые изучали иррациональные поведенческие шаблоны людей (ситуации, в которых принятие решений отличалось от теории рационального выбора), а также провели несколько значимых экспериментов, обнаруживающих влияние на мышление навязанных стереотипов и установок. Идея о том, что существуют некие факторы, влияющие на принятие иррациональных решений, получила широкое распространение в социальных науках.

Когнитивные искажения являются примером эволюционно сложившегося ментального поведения. Некоторые из них выполняют адаптивную функцию, поскольку способствуют более эффективным действиям или более быстрым решениям. Другие, по-видимому, происходят из отсутствия соответствующих навыков мышления или из-за неуместного применения навыков, бывших адаптивными в других условиях.

## **5. ВИДЫ КОГНИТИВНЫХ ИСКАЖЕНИЙ**

На сегодняшний день идентифицировано большое количество когнитивных искажений. Приведем наиболее распространенные и хорошо изученные примеры, затрагивающие разные сферы человеческой жизни.

### **5.1. Эффект «слепого пятна»**

Мы склонны замечать ошибки в поведении других, но игнорировать собственные, иногда самые очевидные. Каждый из нас считает, что другие люди более склонны к ошибкам, подвержены заблуждениям, когнитивным искажениям и стереотипам, чем мы сами. А наше мышление, как нам думается, основано на рациональности и взвешенности и свободно от предвзятости.

Понятие «эффект слепого пятна» было введено социальным психологом Эмили Пронин из Принстонского университета. Название было выбрано неслучайно: у каждого из нас есть слепое пятно – область на сетчатке глаза, которая нечувствительна к свету. Ученые провели множество исследований, в которых испытуемым приходилось судить о себе и о других. Во всех этих исследованиях люди оценивали себя выше остальных. Например, 85% американцев считают, что они менее предвзяты, чем в среднем другие люди. Только один испытуемый из 661 заявил, что более предвзят, чем среднестатистический житель США.

### **5.2. Эффект ложного согласия**

Эффект ложного согласия – когнитивное искажение, выражающееся в том, что мы проецируем свой способ мышления на окружающих, то есть полагаем, что другие люди думают и чувствуют точно так же, как мы сами. Это приводит к тому, что человек нередко преувеличивает общепринятость того, что считает истинным сам. Нам кажется, что большинство людей скорее всего

придерживается тех же мнений, что и мы – ведь эти мнения кажутся нам правильными и самоочевидными.

Впервые эту ментальную ловушку открыли в Стэнфордском университете в 1977 году. Психолог Ли Росс предложил студентам походить по университетским корпусам с рекламным щитом кафе, находящегося неподалеку. И тех, кто согласился, и тех, кто отказался, спрашивали, каково, на их взгляд, число людей, которые ответили так же (соответственно согласием или отказом). Согласившиеся оценили процент ответивших так же, как и они, в среднем в 62%, а отказавшиеся – в 67%. И те, и другие смогли объяснить свое мнение. По мнению согласившихся, отказаться могли недостаточно уверенные в себе, стеснительные и зажатые люди. По мнению отказавшихся, их выбор был естественен, а согласиться могли только неадекватные люди, либо те, кто не уважает себя. В обоих случаях, кстати, студенты значительно отклонились от истинного процентного соотношения ответов. Но респондентов объединяло то, что все были уверены, что большинство на их стороне.

### **5.3. Иллюзия контроля**

Как это ни покажется странным, нередко люди ощущают наличие у них контроля над ситуацией – или, по крайней мере, способности как-то на нее влиять – даже тогда, когда эти ситуации не зависят от них практически никак.

Термин «иллюзия контроля» был введен американским психологом Эллен Лангер в 1975 году. Эксперимент, который был тогда проведен, заключался в следующем. Испытуемые получали на руки какое-то количество лотерейных билетов, каждый из которых мог принести или не принести им выигрыш. Одни испытуемые имели возможность выбрать билеты, другим билеты выдавались ассистентами без возможности выбора. За несколько дней до розыгрыша экспериментаторы предлагали выкупить билеты, причем испытуемые сами определяли, за какую цену они готовы продать билеты. Удивительно, но испытуемые, выбравшие билеты сами, назначали за них гораздо более высокую

цену, чем те, кому билеты выдавались. Экспериментатором было предложено объяснение: самостоятельно произведенный выбор создавал иллюзию того, что человеку позволили повлиять на ситуацию в большей степени, чем там, где билеты ему выдавались без его выбора. И возможность влиять на ситуацию респонденты трактовали как повышение шансы на успех. Хотя очевидно, что то, кто совершал выбор, никак не могло повлиять на вероятность выигрыша.

Ощущение того, что мы можем влиять на обстоятельства нашей жизни, приносит позитивные эмоции, так как в реальности отсутствие контроля часто означает опасность. Однако потребность в контроле часто приводит к иллюзорным попыткам влияния, например, такова природа многих примет.

#### **5.4. Стереотипизация**

Стереотипизация – распространенное когнитивное искажение, состоящее в том, что человек приписывает члену какой-либо группы те или иные особенности, не располагая о нем никакой дополнительной информацией, лишь на основании определенных выработанных представлений. При этом негативные или позитивные характеристики человека, связанные со стереотипами, подчеркиваются и эмоционально окрашиваются.

Под стереотипами понимают чрезмерно обобщенные характеристики определенной категории людей, чаще всего неверные по своей сути. Часто это коллективные представления, то есть в наличии определенного явления убеждена целая группа людей. Стереотипы могут касаться гендера, национальности, социума, профессии, возраста, сексуальной ориентации и много чего еще. Нередко они не имеют никакого отношения к реальности. Примеров стереотипов масса: «все блондинки глупы», «русские пьют водку», «все мужики изменяют», «парикмахеры и стилисты – геи», «все программисты – жуткие зануды», «парни не плачут».

Стереотипизация обусловлена тем, что наш мозг хочет упростить себе жизнь и стремится загнать любую информацию в шаблоны, ведь так намного

проще. Это своеобразная форма категоризации, которая помогает упростить и систематизировать огромный поток информации. Если мы создаем в голове стереотипы, нам проще идентифицировать, интерпретировать любую информацию, предсказывать ее появление и реагировать на нее.

Стереотипичные обобщения могут быть полезны при принятии быстрых решений, особенно в повторяющихся, шаблонных ситуациях. Они сокращают время реагирования и экономят энергию. Вместо того чтобы тратить много сил и времени на изучение какого-либо человека или объекта, мы можем воспользоваться шаблонными знаниями о категории, к которой, по нашему мнению, принадлежит этот человек или объект, и сделать ситуацию для себя более понятной и определенной.

### **5.5. Эффект знакомства с объектом**

Психологическое явление, о котором идет речь, заключается в том, что мы склонны лучше относиться к тем вещам, людям и ситуациям, с которыми уже имели дело ранее, чем к тем, с которыми столкнулись впервые. Соответственно, мы будем больше доверять людям, которых распознаем как уже знакомых (даже весьма поверхностно), и будем придерживаться более высокого мнения о свойствах вещей или методов, о которых уже слышали ранее, даже если у нас не было никаких оснований судить об их качествах. Например, коллега, которого мы видели уже много раз, при прочих равных воспринимается нами более позитивно, чем тот, кого мы видим впервые.

Существование этого когнитивного искажения было эмпирически обосновано в 1960-1980-х годах американским психологом Робертом Зайонцем. В его эксперименте испытуемые должны были просмотреть большое количество фотографий незнакомых им людей и везде поставить оценки в баллах, выражающие, насколько то или иное лицо им нравится. Исследователь выявил зависимость между оценками и тем, насколько часто повторялось то или иное лицо в наборе фотографий, которые нужно было оценить.

## 5.6. Искажение в пользу своей группы

Человеку свойственно лучше относиться к представителю «своей» группы, большой или малой, чем к тем, кто не входит в число «своих». Основания для выделения групп могут быть самые разные: круг родственников, национальность, вероисповедание, жители одного населенного пункта, болельщики одной футбольной команды и т.п. Это явление получило название «групповой фаворитизм», оно встречается не только у человека, но и у некоторых социальных животных (например, у обезьян) и обусловлено эволюционно, так как группы (стаи у животных) конкурируют за ресурсы.

Сам по себе групповой фаворитизм – это особенность скорее эмоциональная и поведенческая, но он влияет и на познавательные процессы. Например, люди склонны больше доверять мнениям, убеждениям, идеям представителей своей группы. При оценке поступков мы склонны оправдывать «своих» и более критично относиться к «чужакам», оценивать качества, нормы, достижения своей группы неоправданно высоко и т.п. При этом мы часто склонны объяснять такие предпочтения, создавая (задним числом) якобы рациональные обоснования, то есть не отдаем себе отчета в существовании когнитивного искажения.

Экспериментальное подтверждение описанного феномена представил социолог Анри Тайфель в 1960-1970-х годах XX века. Испытуемыми выступили подростки, не знакомые друг с другом. Всем им дали оценить картины одного из современных художников-абстракционистов и на основании выявленного отношения поделили на две группы. Таким образом, исследователь целенаправленно создал группы на основании более чем второстепенного критерия. Каждому школьнику предлагалось распределить денежное вознаграждение за участие в эксперименте между двумя другими участниками, при этом сообщалось только то, что один из них – член той же группы, что и испытуемый, а другой – член другой группы. Никто не знал ни состава групп по

именам, ни имен тех, между кем предстоит разделить вознаграждение. Ребятам, однако, было сообщено, на основании какого критерия сформированы группы, и, несмотря на незначительность такого обстоятельства, как отношение к определенному стилю живописи, когнитивное искажение дало о себе знать. В результате абсолютное большинство участников распределяли вознаграждение неравномерно, делая предпочтение в пользу «своих».

В эксперименте не было и не могло возникнуть никакого конфликта между группами; симпатия к своей группе и негативное отношение к чужой возникли при минимальных основаниях, что доказывает серьезное значение данного когнитивного искажения. Очевидно, что его роль, например, в межнациональных или межконфессиональных отношениях очень велика.

### **5.6. Эффект ореола (гало-эффект)**

Это когнитивное искажение заключается в том, что мы склонны составлять мнение о человеке на основании очень неполных, скудных данных, поверхностного знакомства, первого впечатления. То, что мы увидели в первые секунды, наше сознание использует как основание для формирования оценки, и последующие поступки и проявления личности этого человека будут иметь гораздо меньший «вес» для нас. Если в первые секунды знакомства человек произвел на нас положительное впечатление, то мы будем предполагать наличие у него всяческих (еще неизвестных нам) достоинств и даже приложим усилия, чтобы интерпретировать и дальнейшие его действия в положительном ключе. Так же дело обстоит, впрочем, и с отрицательной оценкой, возникшей по какой-либо причине в первые секунды общения.

Одним из следствий данного психологического феномена оказывается чрезмерное значение личной привлекательности человека. Действительно, обаяние и красота заметны сразу, в то время как, например, деловые качества часто требуют времени и более тесного взаимодействия, чтобы проявиться. Поэтому привлекательность играет гораздо более важную роль в формировании



первого впечатления, чем многие другие качества человека.

Еще одно свойство, у которого есть шанс сразу же сформировать положительное отношение к другому человеку, – это наличие у него какой-то положительной социальной выделенности: должности, звания, награды и т.п. Гало-эффект породит в этом случае убежденность в наличии у человека достоинств и в других аспектах, в том числе в таких областях, которые никак не связаны с тем, что мы наблюдаем.

Данное когнитивное искажение описал американский психолог Эдвард Торндайк еще в 1920-е годы. Его эксперимент заключался в том, что двое командиров должны были дать характеристику своим солдатам по нескольким разным основаниям, в том числе в плане физической силы, ловкости, профессионализма, волевых качеств, ответственности, интеллекта и т.п. Была выявлена прямая корреляция между оцениванием телесных достоинств (сила, ловкость, выносливость и т.п.) и ментальных и личностных качеств, хотя исследования этих качеств на основании объективных показателей не дают основания для утверждения существования такой связи. Торндайк назвал такое явление «эффект ореола».

Причины этого когнитивного искажения кроются в нехватке времени и других ресурсов для принятия решения. У человека просто нет времени и сил детально разбирать качества всех тех, с кем он взаимодействует. Эвристический механизм действует упрощенно и дает нам основание для принятия решения максимально быстро, что позволяет нам действовать, пусть и не всегда правильно; ведь отсутствие действия часто хуже неправильного действия.

### **5.7. Эвристика доступности**

Это когнитивное искажение заключается в том, что человек принимает за более значимые те факторы, которые предстают наиболее яркими, эффектными и запоминающимися.

Один из примеров, демонстрирующих этот тип искажения, – чрезмерный

страх погибнуть от террористического акта, особенно в периоды, когда такие события происходят и активно освещаются средствами массовой информации. Некоторых людей данная угроза даже вводит в длительное стрессовое состояние, при этом другие опасности выглядят для них менее устрашающе. Статистика, однако, показывает, что риск утонуть может превышать риск погибнуть от бомбы террориста примерно в 100 раз, а вероятность смерти от сердечно-сосудистых заболеваний или от несчастного случая – и вовсе в тысячи или даже десятки тысяч раз.

Одна биографическая история, получившая широкую огласку, создает иллюзию более высокого значения опасности определенного рода. Например, если какая-то знаменитость умирает от некоего заболевания, то страх перед этим заболеванием в обществе может стать выше, чем страх умереть от более распространенных и опасных заболеваний.

Термин «эвристика доступности» был введен в оборот в 1973 году Даниэлем Канеманом и Амосом Тверски в работе «Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения». Чтобы подтвердить свою гипотезу, Канеман и Тверски провели серию любопытных экспериментов. Например, испытуемым зачитывали список мужских и женских имен. В нем были неизвестные имена, а также имена знаменитостей. Далее испытуемых просили ответить, людей какого пола было больше в списке. В каждом случае респонденты ошибались, потому что всегда называли тот пол, который был представлен наиболее известными людьми. То есть, если в списке было больше мужчин-звезд, испытуемые давали ответ, что в списке доминируют мужские имена, хотя на самом деле женщин было больше. Испытуемые делали выводы, диаметрально противоположные действительности.

Чем больше та или иная информация «на слуху», чем ярче запечатлен в сознании образ, тем значимее представляется эта информация для человека. Простота припоминания информации становится важным фактором, влияющим на то, насколько важным мы сочтем. Можно предположить, что эти параметры действительно имеют значение, так как более важную (особенно жизненно

важную) информацию человек старается запомнить лучше, соответственно, обратную зависимость тоже можно провести. Тем не менее, ориентация на эти показатели часто приводит к когнитивному искажению. Например, чем чаще повторяется какое-либо утверждение, тем вероятнее, что люди в него поверят; данное свойство сознания часто используется в пропагандистских и рекламных целях. Так, создатели рекламы стараются поддерживать высокое количество упоминаний бренда в СМИ, чтобы создать узнаваемый образ. Чем чаще какие-то события оказываются на слуху, чем больше значимости они приобретут в глазах обывателей, даже если пристальный анализ показал бы большее значение совсем других обстоятельств, остающихся в тени. Или другая особенность восприятия: недавние происшествия люди помнят лучше, чем произошедшие давно, отчего их значимость неоправданно повышается.

### **5.8. Склонность к подтверждению своей точки зрения**

Казалось бы, познавательная активность должна быть направлена на поиск данных, которые позволили бы выявить ошибки в имеющихся представлениях. На деле же чаще человек не только не пытается проверить свои убеждения, но, наоборот, ищет исключительно сведения и свидетельства, подтверждающие то, в чем он уверен. Информация, которая противоречит имеющемуся мнению, во-первых, не становится предметом целенаправленного поиска, а во-вторых, отфильтровывается и игнорируется, если попадает в зону внимания. Это когнитивное искажение называется «склонность к подтверждению своей точки зрения» или «предвзятость подтверждения».

Так, сторонник определенной политической идеологии не станет искать тексты или видеоматериалы, в которых критикуется эта идеология или представляются данные, дискредитирующие его кумиров. Напротив, такой человек будет искать только материалы, созданные его единомышленниками, в которых, разумеется, ничего негативного и критического по отношению к его убеждениям содержаться не будет. Противник этой же политической идеологии

будет действовать прямо противоположным образом: искать опровержения и критику и игнорировать тексты и видеоролики, созданные сторонниками данных идей. Таким образом, мы тщательно фильтруем информацию, которую воспринимаем, и далеко не всегда эта фильтрация способствует наибольшей информированности и адекватности.

Можно объяснить данную особенность нашей психики тем, что каждый человек нуждается в некоей стабильности своей картины мира. Сомнение в жизненно важных параметрах своего существования – кто друг, а кто враг; где цель, а где опасность; где добро, а где зло и т.п. – дискомфортно для человека, так как порождает неопределенность и сомнения. Крайним случаем здесь окажется полная неспособность действовать из-за неуверенности. Гораздо комфортнее иметь четкую однозначную убежденность в правоте однажды выбранной линии мышления и поведения. Кроме того, анализировать каждый вопрос максимально обстоятельно – это роскошь, у нас просто нет на это времени и других ресурсов.

Порой мы недооцениваем, какую роль склонность к подтверждению своей точки зрения играет в нашем повседневном существовании. Если мы эмоционально склонны совершить некий выбор, то будем обращать внимание главным образом на достоинства того, что выбираем (зачастую сильно их преувеличивая), и игнорировать недостатки (сильно их преуменьшая). Вот почему очень часто мы принимаем неправильные решения. Порой человек сначала принимает решение – очень быстро, на основании незначительного количества данных, – а потом тратит умственные усилия уже не на выработку решения, а на обоснование того, что сделанный выбор был правильным. Как заметил один Э. де Боно, в этой ситуации интеллект сам по себе не спасает, а напротив, позволяет решить сомнительную задачу оправдания уже сделанного выбора с большей эффективностью.

## **5.9. Функциональная закрепленность**

«Функциональной закрепленностью» называют нашу подверженность стереотипам и шаблонам по поводу использования вещей и решения проблем. Привыкнув к определенному типу взаимодействия с объектом, мы уже не видим, что этот же объект можно использовать совершенно по-другому. А альтернативное использование бывает очень ценно, например, в условиях нестандартной ситуации. Шаблонизация действий, которая в обычной жизни экономит нам море умственных усилий, здесь способна сыграть с нами злую шутку, ограничивая наши когнитивные способности. Нередко нахождение нестандартных решений ведет к открытиям и изобретениям, научным, технологическим и организационным прорывам.

Примечательно, что пятилетние дети гораздо меньше подвержены данному когнитивному искажению, оно начинает появляться только с семилетнего возраста.

## **5.10. Эффект Даннинга-Крюгера**

На первый взгляд может показаться, что чем более компетентен человек в определенной области знаний, тем увереннее он будет выносить относительно нее суждения, и наоборот: менее компетентный будет менее уверен. Однако эксперименты показывают, что это далеко не всегда так. Нередко люди, имеющие очень ограниченные познания в чем-либо, высказываются по поводу этого предмета более безапелляционно, чем опытные и знающие специалисты. Это происходит из-за того, что специалист видит множество факторов, из которых складывается оценка, и осознает, в каких аспектах ему не хватает информации для уверенного вывода. Некомпетентный же судья всего этого не видит, а того, что он знает, ему хватает для пары-тройки логических выводов, которые он и выносит как ценное, компетентное суждение. Более того, эту неадекватную оценку собственной компетентности люди склонны проецировать на

окружающих, полагая, что те разделяют их высокое мнение о своем профессионализме – в силу той же причины недостаточной информированности.

В 1999 году психологи Джастин Крюгер и Дэвид Даннинг провели серию экспериментов с участием студентов – слушателей курсов по психологии в Корнеллском университете. Результаты оказались неожиданными. Успешные студенты весьма точно оценивали свой уровень знаний по логике и грамматике, тогда как слабые продемонстрировали устойчивую тенденцию значительно переоценивать его: они считали, что по результатам тестирования вошли в верхнюю треть рейтинга, хотя в действительности попали в нижнюю его четверть.

Если бы этим все представления психологии об опыте и исчерпывались, то можно было бы жить спокойно, руководствуясь постулатом: люди компетентные оценивают себя реалистично, и только в отношении тех, кто даже не понимает, что ничего не знает, нужно быть настороже. К сожалению, не менее распространен и другой эффект, также подкрепленный экспериментальными свидетельствами.

### **5.11. Эффект самоуверенности**

Склонность, присущая большинству людей, в особенности экспертам, при выходе за рамки своей области демонстрировать излишнюю уверенность в собственных суждениях и способностях.

Нередко можно услышать или прочитать, как популярная персона – например, музыкант или писатель – рассуждает о вещах, в которых он вряд ли разбирается лучше среднестатистического человека: о политике, экономике, техническом прогрессе и т.п. Иногда перед нами действительно компетентный эксперт, но выходящий за пределы сферы своей компетентности. Ему кажется, что у него есть право судить и о других вопросах, по которым он каким-либо путем сформировал свое мнение, в то время как на роль эксперта он может претендовать лишь в очень ограниченном количестве ситуаций и их аспектов.

## 5.12. Эффект фрейминга

Следствием этого когнитивного искажения является различное восприятие одной и той же информации в зависимости от способов ее подачи.

Сравните два описания продукта. Какой из них вызывает у вас предпочтение?

- «Говяжий фарш: органический и деликатесный, на 90% без содержания жира!»
- «Говяжий фарш: деликатесный, органический, с 10%-ным содержанием жира».

В данном примере речь идет об одном и том же продукте, представленном по-разному: говяжий фарш, на 90% лишенный жира; и говяжий фарш, имеющий 10% жира. Однако первая формулировка более привлекательна для потребителей.

## 6. ПРИНЦИПЫ ПРОТИВОСТОЯНИЯ КОГНИТИВНЫМ ИСКАЖЕНИЯМ

Критическое мышление призвано бороться с когнитивными искажениями, и для этого в нем разрабатываются специальные установки и методы. Вот как характеризует основные принципы критического мышления уже упоминавшийся психолог Даниэль Канеман.

Во многих описанных выше когнитивных искажениях суть происходящего заключается в том, что разум совершает слишком поспешное суждение на основании незначительной части информации, которая ему доступна или может стать доступна при некотором усилии. Соответственно методический принцип противостояния этой тенденции заключается в избегании поспешности. Необходимо избегать мгновенного вынесения заключения, следования мгновенному впечатлению и т.п. и прилагать усилия для детализированного рассмотрения разных сторон вопроса. Можно сформулировать здесь еще и

принцип удержания себя от суждения до окончания анализа – а именно к этому подталкивает нас эмоциональная сторона мыслительного процесса.

Еще одним важнейшим принципом критического мышления, заложенным уже в его названии, является критическое, скептическое, недоверчивое отношение к рассматриваемым данным и высказываемым кем-либо ранее) суждениям. Скептицизм заключается не в отвержении и обесценивании всего услышанного, а в пристальном (и в этом связь данного правила с предыдущим принципом) рассмотрении доказательств, стоящих за суждением. Анализ доказательств нужно проводить, обращаясь к следующим аспектам.

Во-первых, следует посмотреть, какие аргументы представляет тот, кто отстаивает суждение. Во-вторых, не лишне обратить внимание на причины его уверенности: видел ли он сам какие-то доказательства или его уверенность носит иррациональный характер? А может быть, убедить меня ему просто выгодно? Далее, имеет смысл постараться получить дополнительную информацию по рассматриваемому вопросу из доступных источников. И в любом случае нужно задать себе вопрос: достаточно ли у меня сведений для принятия решения? Если нет, надо приложить дополнительные усилия для поиска информации, которая могла бы дать больше оснований для выбора.

Конечно же, следует иметь в виду, что полностью устранить субъективность из мышления и принятия решений невозможно. Человек мыслит на основании своих ментальных механизмов, в которые вторгается множество факторов, и отследить их все никому не под силу. Каждый человек действует на основании когнитивных стратегий, которые он сумел сформировать за свою жизнь, и их эффективность и применимость к задачам разного рода бывают разными. Часто решения приходится принимать в условиях информационной недостаточности, и тщательное рассмотрение вопроса не дает нужной степени ясности. Тем не менее вполне реально повысить эффективность своего мышления, обращая внимания на процесс собственного думания, вооружаясь методами и когнитивными принципами работы с информацией.



## 7. ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

### 7.1. Вопросы для самоконтроля

1. Почему люди часто пользуются упрощенными схемами мышления?
2. Какие упрощенные схемы мышления мы используем в повседневных жизненных ситуациях?
3. Что такое когнитивное искажение?
4. Как типичные когнитивные искажения влияют на наши суждения?
5. Какие искажения и деформации вы чаще всего наблюдаете у других людей?

### 7.2. Определение типа когнитивного искажения

Постарайтесь определить типы когнитивных искажений, которые могут присутствовать в предложенных примерах.

1. «Это у других есть когнитивные искажения. А у меня их точно нет!»
2. «Зачем ты ребенка постоянно в поликлинику водишь? Он поэтому у тебя и больной такой, что пичкаешь его лекарствами. Вот, помню, мы в деревне никогда никаких таблеток не принимали и не знали, что такое врачи и больницы! Все здоровые, крепкие, румяные были!»
3. «А мы разве не были с тобой в Диснейленде? Неужели нет? А-а-а, это мы по телевизору видели, точно».
4. «Я ему элементарные вещи про гештальт-терапию объясняю, а он не понимает! Ну как так?»
5. «Вот наши ученые действительно лучшие в мире. У нас вообще самые гениальные люди».
6. «У него явно какой-то корыстный интерес во всем этом! Ну не просто же так он тебе помогает!»
7. «Мой коллега – выдающийся профессионал. Других таких нет. Убеждаюсь в этом уже какой год подряд!»

8. «Да это каждый может! Тут мозгов особо не надо. Я тоже, если захочу, смогу стать певцом и собирать стадионы!»

9. «Я думаю, что моя позиция все-таки более правильная. По крайней мере ее точно разделят большинство здравых людей!»

10. «Думаю, что все эти страшилки вокруг рака раздуты! Специально пугают бедный народ! Онкология, онкология!.. У меня вот ни одного знакомого с раком нет. Все живы-здоровы, тьфу-тьфу-тьфу!»

11. «Опять ты мне предлагаешь сменить сотового оператора? Зачем? Ну и что, что там дешевле? Тут дешевле, там дороже. Наверняка то на то и выйдет в результате. И вообще меня все устраивает».

12. «Да это понятно... Что с него взять, он же американец! Только гамбургеры свои и может есть».

13. «Слушай, ну я четыре раза уже ошибался. На пятый точно должно фартануть, я тебя уверяю!»

14. «Как ты мне предлагаешь начертить ровную линию в плане, если у меня нет линейки?»

15. «Я все-таки думаю, что, несмотря на все минусы моего решения, я был прав и оно было единственно верным!»

16. «Дай лучше я перетасую колоду. У меня счастливая рука».

17. «Такой симпатичный! Наверное, и человек порядочный».

### **7.3. Анализ кейсов**

Рассмотрите несколько ситуаций. Какие когнитивные искажения могут в них стать факторами формирования решения на основе упрощенных схем мышления? Обоснуйте ответ.

1. Вы познакомились с неким человеком в интернете и никогда не виделись в реальной жизни, но он так описывает в сообщениях свои чувства, что кажется, будто в век знакомы, а на фотографиях у него очень открытое и доброе лицо.

Вдруг он сообщает, что ему срочно нужны деньги. Вы интуитивно чувствуете, что можете доверять этому милому дружелюбному человеку.

2. Фондовый рынок лихорадит. Вы работаете трейдером пять лет и интуитивно чувствуете, что акции продолжат расти.

3. Вы участвуете в соревнованиях по легкой атлетике. Вы профессионально занимаетесь этим видом спорта уже два года, а прежде десять лет каждый день посвящали тренировкам все свободное время, чтобы достичь нынешнего уровня. Вас беспокоят мышцы спины; правда, на выступлениях это как будто пока не сказывается, но вы интуитивно чувствуете, что рискуете получить травму, если не сойдете с дистанции.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. М.: АСТ, 2016. 653 с.
2. Левитин Д. Путеводитель по лжи. Критическое мышление в эпоху постправды. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. 272 с.
3. Халперн Д. Психология критического мышления. СПб.: Питер, 2000. 512 с.
4. Чатфилд Т. Критическое мышление: анализируй, сомневайся, формируй свое мнение. М.: Альпина Паблишер, 2019. 328 с.