

# Эвристики, когнитивные искажения и критическое мышление

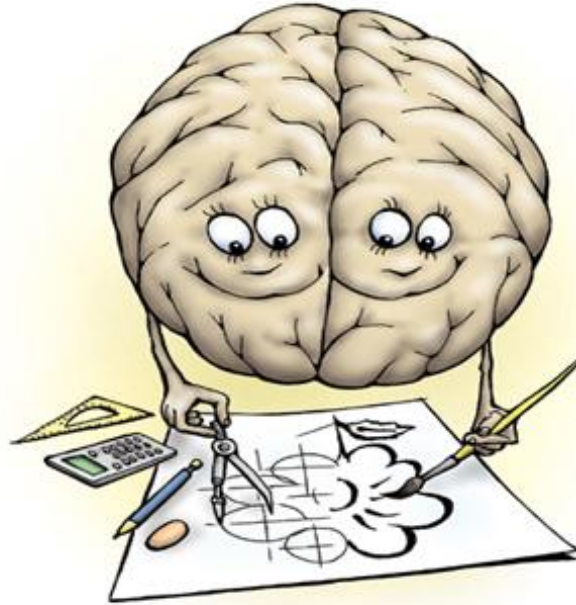




## Эволюционные предпосылки когнитивных искажений: адаптивность доминирует

- Наша психика в результате эволюции научилась хорошо адаптироваться. Минимум усилий при работе с уже знакомым, привычным, одобренным авторитетом группы ( автопилот)
- Максимальная предосторожность при встрече с потенциальной угрозой
- Для адаптивной части психики: все новое и/ или неопределенное – потенциально опасное
- Мышление, самосознание и способность к целеполагающей деятельности – сравнительно недавнее «изобретение» эволюции. Это « рефлексивное начало психики»:
- Может нарушать автоматизмы
- Рекурсивность и автореференция
- «Мощное «нет!» природе» (М. Шелер)

# Эвристики и когнитивные ошибки



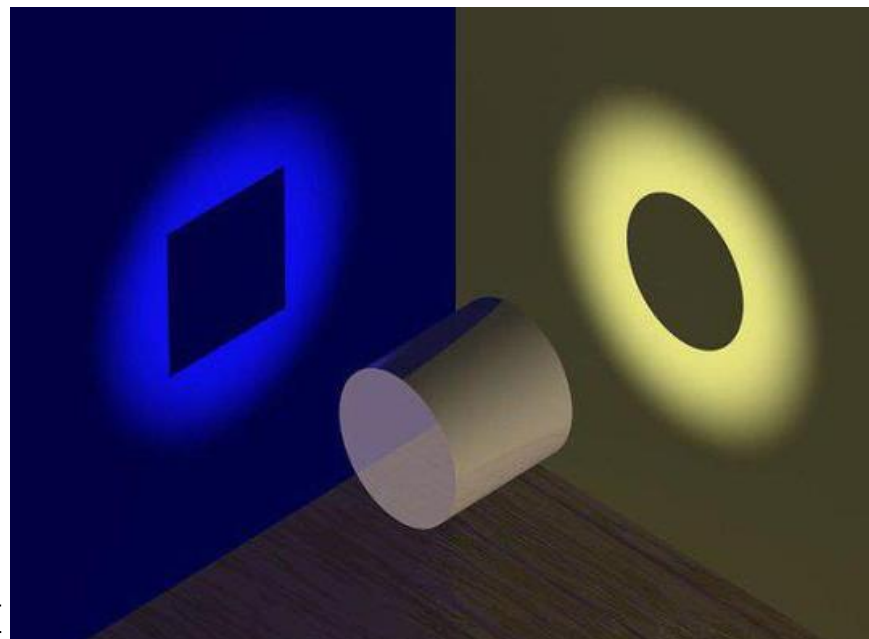
**Errare humanum est**

# Эвристики и когнитивные искажения ощущений, восприятия и внимания

## РЕДАКТУРА МОЗГА:

домысливаем картинку при недостатке информации;  
ассоциативные связи: на каком стуле сидим – так и оцениваем резюме

**ЧТО ВИДИШЬ, ТО И ЕСТЬ**  
(механизм для поспешных выводов) выстраивание наилучшей возможной истории в соответствии с клише, не учитывает отсутствующую информацию. Мерой успеха является целостность созданной истории.



# Избирательное восприятие

**Включение в рамки восприятия значимого для нас:** Приобретая новую вещь (состояния, статус) мы начинаем обращать внимание на появление такой же вещи (состояния, статуса) вокруг (беременные видят беременных, обладатели новой машины – обладателей таких же машин и т.д.) **Мы начинаем всюду видеть значимое для нас число или слышать понравившуюся нам песню.**



# Эффект Тэтчер - 1



# Эффект Тэтчер - 2

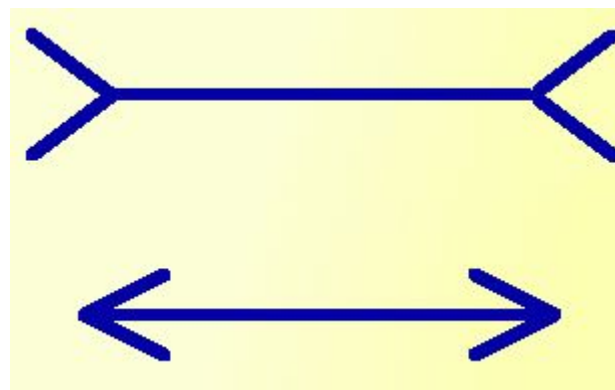
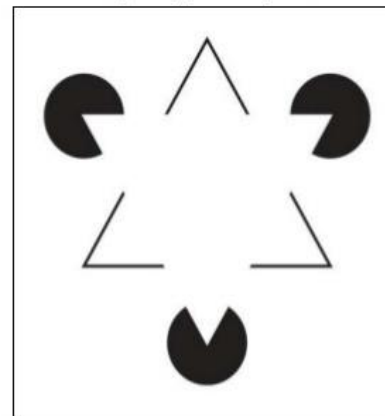




# Оптические иллюзии



- Свойства восприятия:
  - Предметность (фигура и фон):



# ОШИБКИ ВНИМАНИЯ

- **Сколько животных каждого вида взял на ковчег Моисей?**
- **Может ли порядочный человек жениться на сестре своей вдовы?**
- **Ночной сторож умер не ночью, а днем. Назначат ли ему пенсию?**



# Когнитивные искажения: внимание

- Внимание – attentional bias:

**PURPLE YELLOW RED**  
**BLACK RED GREEN**  
**RED YELLOW ORANGE**  
**BLUE PURPLE BLACK**  
**RED GREEN ORANGE**

# Эвристики и эмоциональные когнитивные ошибки

**ЭВРИСТИКА АФФЕКТА** (марионетки эмоциональных состояний)

Если вам что-то нравится, то вы убеждены, что риск очень мал, а польза, наоборот, огромна. **Эмоциональная установка** в вопросах атомной энергии, ГМО и т.п.

**ЭФФЕКТ НАСТРОЕНИЯ** Хорошее настроение ослабляет контроль над деятельностью, люди в таком состоянии более склонны к логическим ошибкам.

**ЭФФЕКТ ОРЕОЛА** Склонность хорошо (или плохо) воспринимать в человеке всё, включая то, чего вы не видели, называется эффектом ореола. Сведения о предмете накапливаются постепенно, и их **интерпретация определяется эмоцией, связанной с первым впечатлением**. Для получения полезной информации из множественных источников следует обеспечить их **независимость друг от друга**

# Автозамена

- Люди генерируют **интуитивные мнения по сложным вопросам**. В нормальном состоянии человеческий разум обладает **интуитивными чувствами и мнениями почти обо всём вокруг**. Человек просто чувствует, что другой ему не нравится. Если на сложный вопрос быстро не находится удовлетворительного ответа, подыскивается более лёгкий родственный вопрос и отвечаем на него.

## ПАМЯТЬ, ПРИВЫЧКИ (СТЕРЕОТИПЫ, КЛИШЕ, ПРЕДПОЧТЕНИЯ)

- **РЕТРОСПЕКТИВНОЕ ИСКАЖЕНИЕ** пропуск памяти о произошедших событиях сквозь призму нынешнего знания. Причём, события в настоящем выглядят более предсказуемыми
- **ОШИБКА ДОСТУПНОСТИ.** Чем чаще мы слышим о каком либо событии, чем оно ярче и эмоциональнее раскрашено - тем выше мы оцениваем вероятность события (например - падающие самолеты и автомобильные аварии)  
**ЭФФЕКТ "ЗНАКОМОЕ НАДЕЖНЕЕ"** - делая выбор, мы склонны опираться на знакомые аспекты, которые могут не иметь никакого отношения к сущности выбора. Например я скорее куплю «Тёму», чем «Агушу» только по названию.
- **ОШИБКА ПОДТВЕРЖДЕНИЯ И ИЗБИРАТЕЛЬНОЕ ВОСПРИЯТИЕ.** Мы склонны выбирать из всего массива информации только ту, которая подтверждает нашу изначальную точку зрения. Информацию, противоречащую ей, мы обычно игнорируем.

## ПРИВЫЧКИ (СТЕРЕОТИПЫ, КЛИШЕ, ПРЕДПОЧТЕНИЯ)

**Иллюзия истины:** различить истину и ощущение чего-то знакомого нелегко. Если что-то кажется знакомым, человек предполагает, что это правильно. **Частые повторения** — надёжный способ заставить людей поверить неправде,

**Ошибка «Суждения Задним Числом»** После того как событие произошло, мы склонны думать, что изначально знали все факты и вполне могли предсказать это событие.

**Эффект "Розовой" ретроспективы.** Мы склонны оценивать прошлые события более положительно, чем они были на самом деле.

**Эффект стадности.** Другие люди влияют на наши решения в гораздо большей степени, чем мы думаем. Это ведет к групповому или "Стадному" мышлению.

# Предвзятость подтверждения КОГНИТИВНЫЙ ДИССОНАНС

- Мы охотно соглашаемся с теми людьми, которые охотно соглашаются с нами. Мы стараемся избегать отдельных людей, групп и новостных сайтов, которые могут заставить усомниться в правильности нашей жизненной позиции.
- Люди не любят, когда в их сознании сталкиваются конфликтующие представления: ценности, идеи, верования, эмоции. Чтобы избавиться от конфликта между установками, мы бессознательно ищем те точки зрения, которые уживаются с нашими взглядами. Мнения и взгляды, угрожающие нашему мировоззрению, игнорируются или отвергаются.



# Искажение в пользу своей группы

- Этот эффект похож на предвзятость подтверждения. Мы склонны соглашаться с мнением людей, которых мы считаем членами своей группы, и отвергать мнения людей из других групп.
- Это продукт эволюции, в которой выживали лишь те группы людей, которые успешно взаимодействовали друг с другом внутри племени и эффективно отражали нападения аутсайдеров.
- **Мы неоправданно высоко оцениваем возможности и достоинства близких людей и отрицаем наличие таковых у лиц, нам лично незнакомых.**

# Эвристика подмены и «эффект слепого пятна»

- **ЭВРИСТИКА ПОДМЕНЫ:** «Кто лучший кандидат на эту должность?»
- Заменяется на "кто выглядит лучшим кандидатом?"»
- **«ЭФФЕКТ СЛЕПОГО ПЯТНА»** (искаженное восприятие искажений). «Теперь я знаю и не Подвержен Таким Когнитивным Ошибкам" или: "я слишком умен, чтобы попадать в такие ловушки«
- Частный случай этих эффектов - **ошибка интроспекции:** «мы меньше других людей подвержены когнитивным ошибкам».
- **Люди, которые считают себя абсолютно объективными и рациональными, попадают в когнитивные ловушки наравне со всеми..**
- **все эвристики и искажения запрограммированы на бессознательном уровне, поэтому мы не контролируем их.** А наш мыслящий мозг, находясь под воздействием когнитивных ошибок, старается поддерживать интеллектуальный имидж в наших собственных глазах и **рационализирует принятые нами решения.**
- мы никак не корректируем и не компенсируем свою когнитивную необъективность **Если пренебрегаем КРИТИЧЕСКИМ МЫШЛЕНИЕМ: сосредоточенным размышлением и обсуждением спорных вопросов с другими людьми.**

# Когнитивные ошибки: язык, речь и мышление

## **языковые искажения**

**(двусмысленности, омонимы, коммуникативные сбои)**

- **логические ошибки мышления (суждений и умозаключений, аргументации и демонстрации)**

Есть три наихудших довода:  
это передано нам от предков;  
это привычно; это общепринято.



*Francis Bacon*