



КОГНИТИВНЫХ ИСКАЖЕНИЙ О КОТОРЫХ НУЖНО ЗНАТЬ, ЧТОБЫ БЫТЬ ЛУЧШЕЙ ВЕРСИЕЙ СЕБЯ

ПАМЯТЬ

СОЦИУМ

ОБУЧЕНИЕ

ВЕРА

ДЕНЬГИ

ПОЛИТИКА

Фундаментальная ошибка атрибуции Мы судим о других по личности и характеру, а себя по ситуации и внешним обстоятельствам.  Он не пришел на работу, потому, что ленивый. Вы не пришли на работу, потому, что было плохое утро.	Эгоистическое искажение Мы приписываем успех своим способностям и усилиям, а неудачи — внешним факторам.  Вы получили награду благодаря упорному труду, а не помощи или удаче. Но, провалили тест, потому что не выспались.	Внутригрупповой фаворитизм Мы предпочитаем людей, которые находятся в нашей группе, а не вне её.  Этот коллега с вами в одном отделе, поэтому он лучше, чем коллега из другого.	Эффект присоединения к большинству Популярность определённых убеждений увеличивается по мере того, как их принимает всё больше людей.  Анна верит, что фиджит спиннер помогает ее детям. Олег тоже.	Групповое мышление Из-за стремления к соответствию и гармонии в группе мы принимаем иррациональные решения, часто чтобы минимизировать конфликт.  Анна хочет мороженое. Олег хочет купить футболку. Я предлагаю приобрести футболку с изображением мороженого.	Каскад доступной информации Коллективная вера во что-либо становится тем сильнее, чем чаще происходит повторение этого факта/утверждения в обществе.  История о появлении бритвенных лезвий в конфетах в конечном итоге привела к тому, что многие люди перестали предлагать самодельные угощения на Хэллоуин в Америке.	Декленизм Мы склонны романтизировать прошлое и негативно смотреть в будущее, полагая, что общества/институты в целом находятся в упадке.  "В мое время дети имели гораздо больше уважения к взрослым!"	Отклонение в сторону статус-кво Мы склонны предпочитать, чтобы все оставалось прежним; Изменения по сравнению с исходным состоянием считаются потерей.  Несмотря на то, что это приложения вторгаются в частную жизнь Анны, она предпочла бы не переключаться на другое.	Иррациональное усиление Мы продолжаем инвестировать в то, что нам уже чего-то стоило, вместо того, чтобы изменить инвестиции, даже если затраты превышают потенциальные выгоды.  "Взялся за гуж, не говори, что не дюж."	Ошибка игрока Мы думаем, что на будущие случайные возможности влияют прошлые случайные события.  Олег проиграл девять подбрасываний монет подряд, так что он обязательно выиграет следующий!
Эффект ореола Если вы видите в человеке положительную черту, это положительное впечатление отразится на других его чертах. (Это также работает с отрицательными чертами.)  "Он не может быть злым, он же такой милый."	Моральная удача Мы оцениваем моральность события по результатам, не учитывая случайность и удачу.  Культура X выиграла войну X, потому, что они морально превосходили проигравших.	Ложный консенсус Мы считаем, что также же как и мы думает больше людей, чем на самом деле.  "Все так думают!"	Проклятие знания Как только мы что-то узнаем, мы предполагаем, что все остальные тоже это знают.  Учитель уже обладает знанием, которое он пытается передать, но способ передачи знания может не подходить тем, у кого этого знания нет.	Эффект прожектора Мы переоцениваем то, насколько люди обращают внимание на наше поведение и на внешний вид.  Анна беспокоится, что все заметят, какая у нее дурацкая футболка с мороженым.	Предпочтение нулевого риска Мы предпочитаем сводить небольшие риски к нулю, даже если мы можем снизить больший риск в целом с помощью другого варианта.  "Тебе, наверное, стоит купить гарантию".	Эффект фрейминга Мы часто делаем разные выводы из одной и той же информации в зависимости от формы её подачи.  Анна слышала, что ее любимый кандидат "Уничтожит его" с рейтингом в 45%. Олег слышал, что кандидат "разочаровывает страну" с рейтингом 45%. У них совершенно разные интерпретации одной и той же статистики.	Стереотипы Мы используем обобщенные убеждения о том, что члены группы будут обладать определенными характеристиками, несмотря на отсутствие информации о личности.  "Этот парень с модными усами определенно хипстер. У него, наверное, есть коллекция виниловых пластинок."	Эффект однородности чужой группы Мы воспринимаем членов чужой группы как более похожих друг на друга, а представителей своей группы как более уникальных.  Анна не геймер, но она считает, что "все геймеры одинаковы".	Эффект авторитета Мы доверяем авторитетным фигурам и большей степени находимся под их влиянием.  "Мой учитель сказал мне, что это нормально".
Эвристика доступности Мы полагаемся на то, что легче вспоминается, при принятии решений.  Пытаясь решить, какой магазин посетить, вы выбираете тот, рекламу которого видели совсем недавно.	Защитная атрибуция Как свидетель, мы будем винить жертву несчастного случая, тем меньше, чем больше она похожа на нас.  Анна слишком долго простояла на зеленом светофоре, потому что играла со своим телефоном. В нее врезались сзади. Олег, который, тоже часто сидит телефоне за рулем, считает виновником аварии того, кто врезался в Анну	Гипотеза справедливого мира Мы склонны верить, что мир справедлив, поэтому мы предполагаем, что акты несправедливости заслужены.  "Сумочку Анны украли, потому, что она плохо относилась к Олегу из-за его футболки и у нее была плохая карма."	Наивный реализм Мы верим, что наблюдаем объективную реальность, и, что люди, которые не согласны с нами не осведомлены, иррациональны или предвзяты.  "Я вижу мир таким, каков он есть на самом деле — другие люди глупы."	Наивный цинизм Мы считаем, что наблюдаем объективную реальность и что другие люди имеют более высокий эгоцентрический уклон, чем он есть на самом деле.  "Единственная причина, по которой этот человек делает что-то хорошее, — это получить что-то от меня."	Эффект плацебо* Если мы верим, что лечение сработает, оно часто будет иметь небольшой физиологический эффект, даже будучи нейтральным.  Анне дали плацебо от боли, и ее боль уменьшилась.	Систематическая ошибка выжившего Мы склонны сосредотачиваться на тех вещах, которые пережили процесс, и упускать из виду те, которые потерпели неудачу.  Олег говорит Анне, что ее бизнес будет успешным, потому, что у одной успешной компании была такая же стратегия. (Но 10 других обанкротившихся компаний также придерживались той же стратегии.)	Тахисихсия (Восприятие времени) Наше восприятие времени субъективно и меняется в зависимости от травмы, употребления наркотиков и физических нагрузок.  "Когда машина чуть не сбила меня, время замедлилось..."	Закон тривиальности (эффект велосипедного сарая) Мы придаем непропорционально большое значение тривиальным вопросам, часто избегая при этом более сложных проблем.  Комитет сопасования электростанции тратит время на незначительные вопросы, вроде строительства сарая для велосипедов работников, оставляя без внимания саму электростанцию.	Эффект Зейгарник Мы запоминаем незавершенные задачи лучше, чем выполненные.  Олег чувствует себя виноватым за то, что ничего не сделал, пока не увидит все задачи, которые он выполнил в своем списке задач.
Эффект Форера (он же Эффект Барнума) Мы легко приписываем свою личность расплывчатым утверждениям, даже если они применимы к широкому кругу людей.  "Этот гороскоп такой точный!"	Эффект Даннинга-Крюгера Чем меньше вы знаете, тем увереннее вы в себе. Чем больше вы знаете, тем менее уверены вы в себе.  Олег уверенно убеждает группу, что в мороженом нет ламинарии. Они не работают в молочной промышленности.	Эффект привязки При принятии решений наша оценка смещается в сторону первой части увиденной информации, даже если она не имеет никакого отношения к оцениваемому.  "Скидка 50%? Это, должно быть, очень много."	Ошибка автоматизации Мы слишком полагаемся на автоматизированные системы, игнорируя другую информацию даже если она правильная.  Ваш телефон автоматически исправляет "а течение" на "в течение", поэтому вы предполагаете, что это правильно.	Эффект Google (Цифровая амнезия) Мы склонны забывать информацию, которую легко найти в поисковых системах.  "Как звали того актера в том снежном фильме? Я гуглил его уже раз восемь..."	Эффект IKEA Мы придаем непропорционально высокое значение вещам, которые частично создали сами.  "Разве тебе не нравится этот горшок, на который я потратил 2000 рублей? Я сам его разрисовал!"	Эффект Бенджамина Франклина Нам нравится делать одолжения. Мы с большей вероятностью окажем кому-то еще одну услугу, если мы уже оказывали ему услугу, чем получим услугу от этого человека.  Олег одолжил Анне ручку. Когда Анна попросил одолжить 1000 рублей, Олег сделал это с радостью.	Эффект свидетеля* Чем больше вокруг чрезвычайной ситуации других людей, которые будут просто стоять и смотреть, тем меньше шансов помочь жертве.  В толпе студентов никто не позвал на помощь, когда началась драка.	Внушаемость Мы, особенно дети, иногда ошибочно принимаем предложенные спрашивающими идеи, за наши воспоминания.  "Так ты упал с дивана до или после того, как твоя мама ударила тебя?"	Паранезия Мы ошибочно принимаем воображение за реальные воспоминания.  Олег уверен, что это Анна рассказала ту забавную шутку об ананасах, хотя на самом деле он услышал её в телешоу.
Реактивное сопротивление Мы делаем противоположное тому, что нам говорят, когда воспринимаем это как угрозу личной свободе.  Один из учеников Анны отказывается делать домашнее задание, хотя и она, и его родители говорят ему делать.	Искажение подтверждения Мы склонны находить, интерпретировать и запоминать информацию, которая подтверждает наше восприятие.  Вы можете подтвердить теорию заговора, основанную на скудных доказательствах, игнорируя противоположные доказательства.	Эффект обратного огня (Эффект бумеранга) Опровержение наших доказательств иногда приводит к необоснованному подтверждению наших убеждений.  Доказательства, опровергающие вашу теорию заговора, вероятно, были подделаны правительством.	Эффект третьего лица Мы считаем, что другие более подвержены влиянию рекламы и средств массовой информации, чем мы сами.  "Тебе явно промыли мозги средствами массовой информации!"	Искажение убеждений Мы судим о аргументе не по тому, насколько сильно он подтверждает вывод, а по тому, насколько он правдоподобен в нашем сознании.  Анна упоминает аргумент подтверждающий вашу теорию заговора, с которым вы соглашаетесь всен сердцем, несмотря на то, что у нее очень мало доказательств.	Криптомнезия Мы принимаем реальные воспоминания за воображение.  Олег посетил кладбище, но он почти уверен, что ему просто приснился жуткий сон.	Иллюзия кластеризации Мы находим закономерности и "кластеры" в случайных данных.  "Это облако похоже на твою кошку, Анна!"	Склонность к пессимизму Иногда мы преувеличиваем вероятность плохих результатов.  "Ничто и никогда не станет лучше".	Предвзятость к оптимизму Иногда мы чересчур оптимистичны в отношении вероятности хороших результатов.  "Это будет здорово!"	Эффект слепого пятна Мы не думаем, что у нас есть искажения, и мы видим их у других больше, чем у себя.  "Я не предвзят!"

* Технически это не когнитивное искажение, а еще одна важная форма искажений.

Перевод: Глеб Чудецкий, оригинал:

TITLEMAX