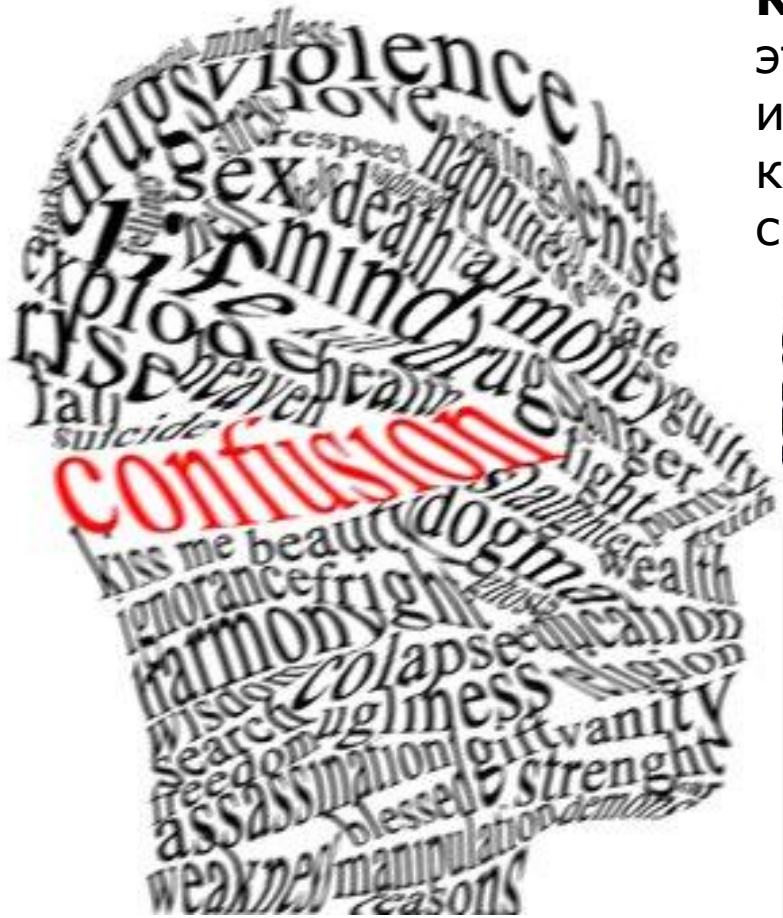
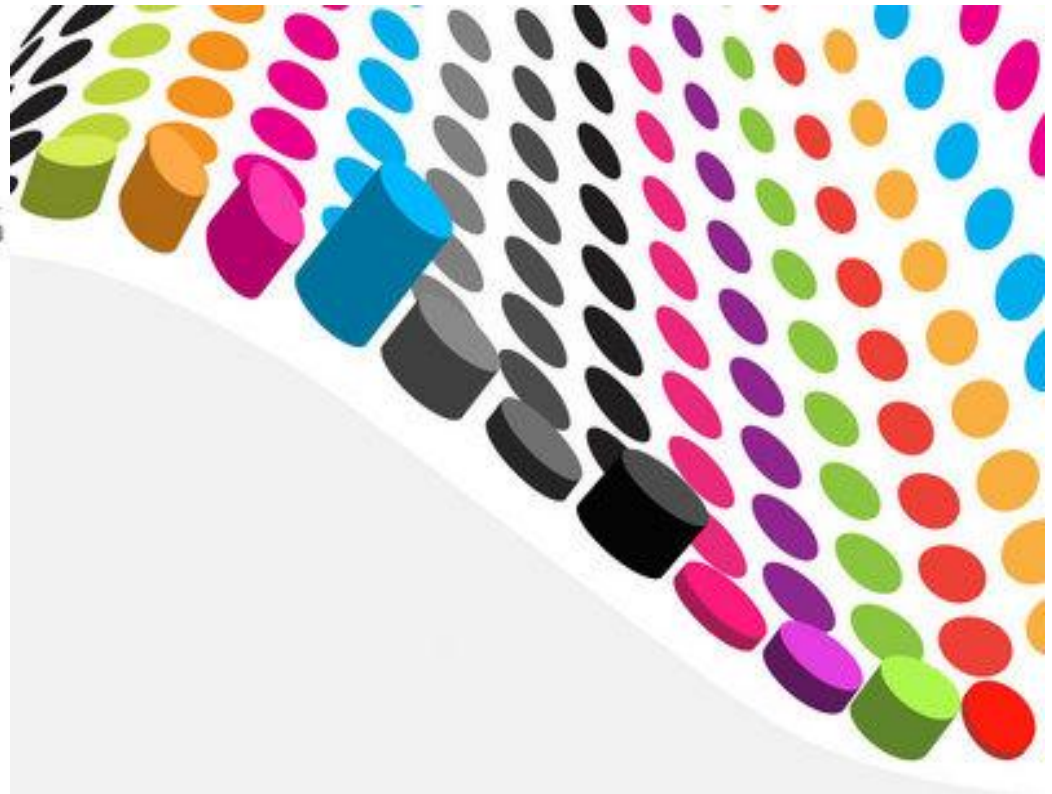


# **Когнитивные искажения в психике человека**



**Когнитивные искажения** — это систематические ошибки в мышлении или шаблонные отклонения в суждениях, которые происходят в определённых ситуациях.





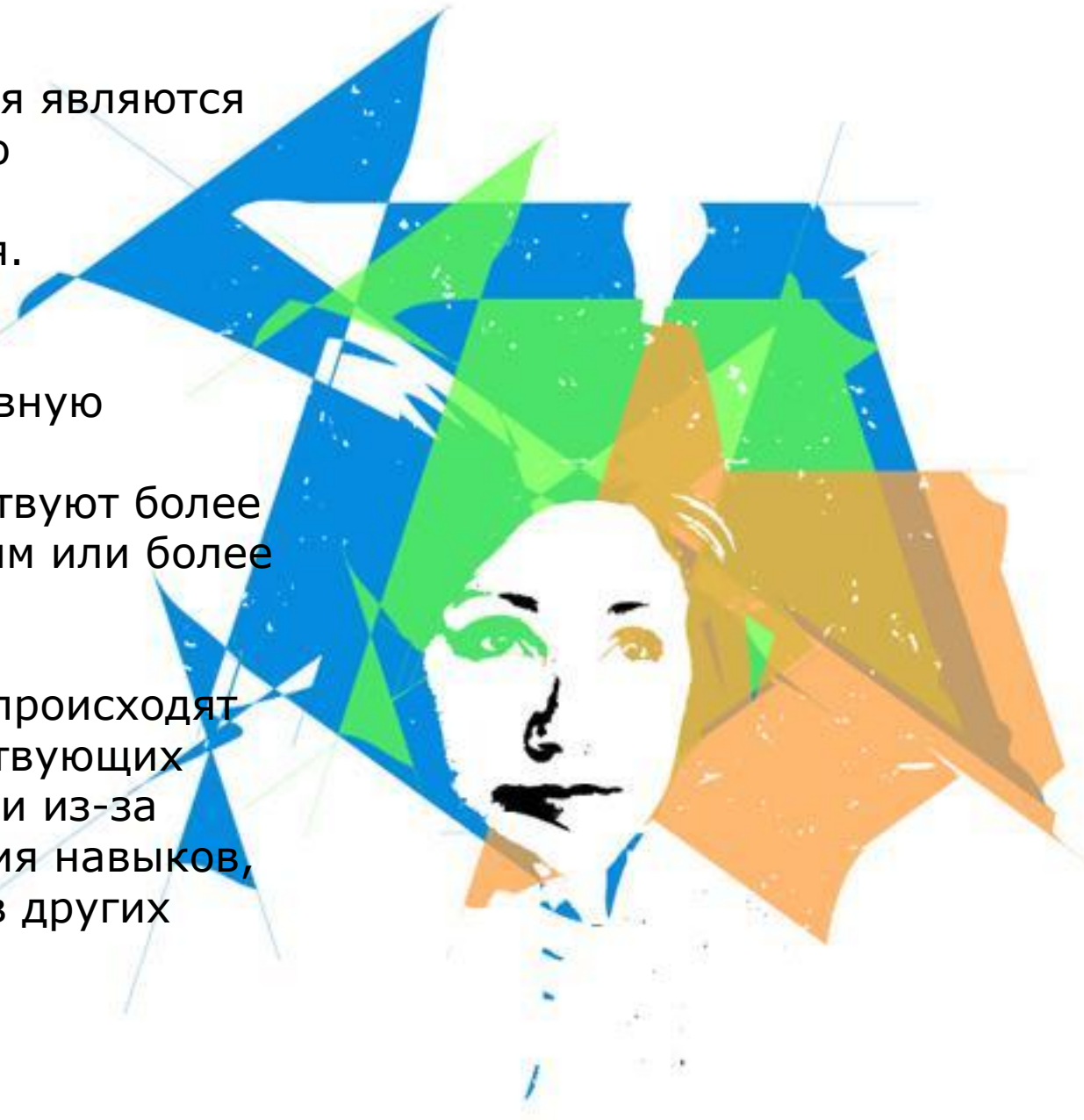
Существование большинства из этих когнитивных искажений было доказано в **психологических экспериментах.**



Когнитивные искажения являются примером эволюционно сложившегося ментального поведения.

Некоторые из них выполняют адаптивную функцию, поскольку они 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.





**Принятие решений и искажения,  
связанные с поведением**

## Эффект повального увлечения



Тенденция делать (или верить в) вещи, потому что много других людей делают это (или верят в это). Относится к групповому мышлению, стадному поведению и маниям.

## **Систематическая ошибка, связанная с подтверждением**

Тенденция искать или интерпретировать информацию таким образом, чтобы подтвердить имевшиеся заранее концепции.

Например, религиозный человек многие случайные события будет воспринимать как «божье знамение».





## Эффект контраста

Усиление или преуменьшение значения одного измерения, когда оно сравнивается с недавно наблюдавшимся контрастным объектом



Например, смерть одного человека может показаться незначительной (или наоборот) в сравнении со смертью миллионов людей в лагерях.



## Профессиональная деформация

Психологическая дезориентация личности в ходе профессиональной деятельности.

Тенденция смотреть на вещи согласно правилам, общепринятым для своей профессии, отбрасывая более общую точку зрения.

Наиболее ей подвержены лица, работающие с людьми (полиция/милиция, соц.работники, учителя, медики, психологи и т.п).



## Систематическая ошибка различения



Тенденция воспринимать два варианта как более различные, когда они реализуются одновременно, чем когда они реализуются по отдельности.

## Эффект вклада

Тенденция людей продать некий объект гораздо дороже, чем они готовы заплатить, чтобы приобрести его.



## Отвращение к крайним решениям



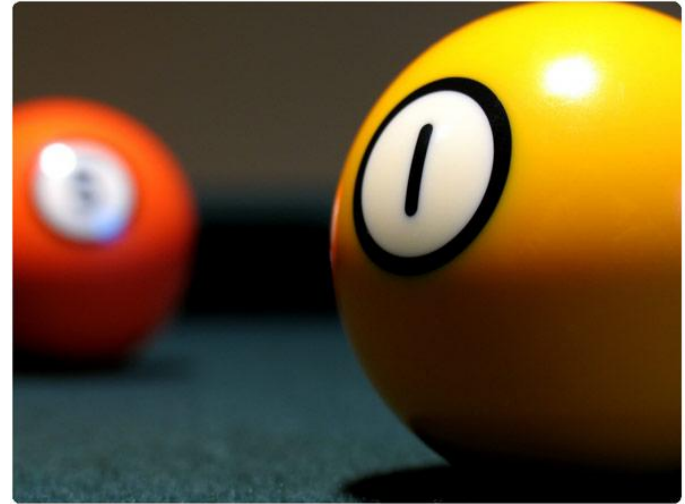
Тенденция избегать экстремальных решений, выбирая промежуточные.





## Эффект фокусировки

Ошибка в предсказаниях, возникающая, когда люди уделяют слишком много внимания какому-то одному аспекту явления; вызывает ошибки в правильном предсказании полезности будущего исхода



Например, концентрация внимания на том, кто виноват в возможной ядерной войне, отвлекает внимание от того, что пострадают в ней все.

## Иллюзия контроля



Тенденция людей верить, что они могут контролировать или, по крайней мере, влиять на результаты событий, на которые они на самом деле влиять не могут.

## Переоценка воздействия



Тенденция людей переоценивать длительность или интенсивность воздействия некого события на их будущие переживания.

## Отвращение к потере

Отрицательная полезность, связываемая с потерей объекта, оказывается больше, чем полезность, связанная с приобретением его.





## Эффект морального доверия



Человек, относительно которого известно, что у него нет предубеждений, имеет в будущем большие шансы проявить предубеждения.

Иначе говоря, если все (в том числе он сам) считают человека безгрешным, то у него возникает иллюзия, что его любое действие также будет безгрешным.

## Потребность в завершении



Потребность достигнуть завершения в важном вопросе, получить ответ и избежать чувства сомнений и неуверенности.

Текущие обстоятельства (время или социальное давление) могут усилить этот источник ошибок.

## Потребность в противоречии

Более быстрое распространение более сенсационных, цепляющих за больные темы или возбуждающих дух противоречия сообщений в открытой печати.



## Отрицание вероятности



Тенденция полностью отвергать вероятностную проблематику при принятии решений в условиях неопределённости.



## Ошибка при планировании



Тенденция  
недооценивать время  
выполнения задач.

## Рационализация после покупки

Тенденция убеждать себя с помощью рациональных аргументов, что покупка стоила своих денег.



## Эффект псевдоуверенности



Тенденция принимать решения, избегающие риска, если ожидаемый результат позитивный, однако принимать рискованные решения, чтобы избежать негативного исхода.

## Соппротивление



Потребность делать нечто противоположное тому, что некто побуждает вас делать, из-за потребности противостоять кажущимся попыткам ограничить вашу свободу выбора.

## Селективное восприятие

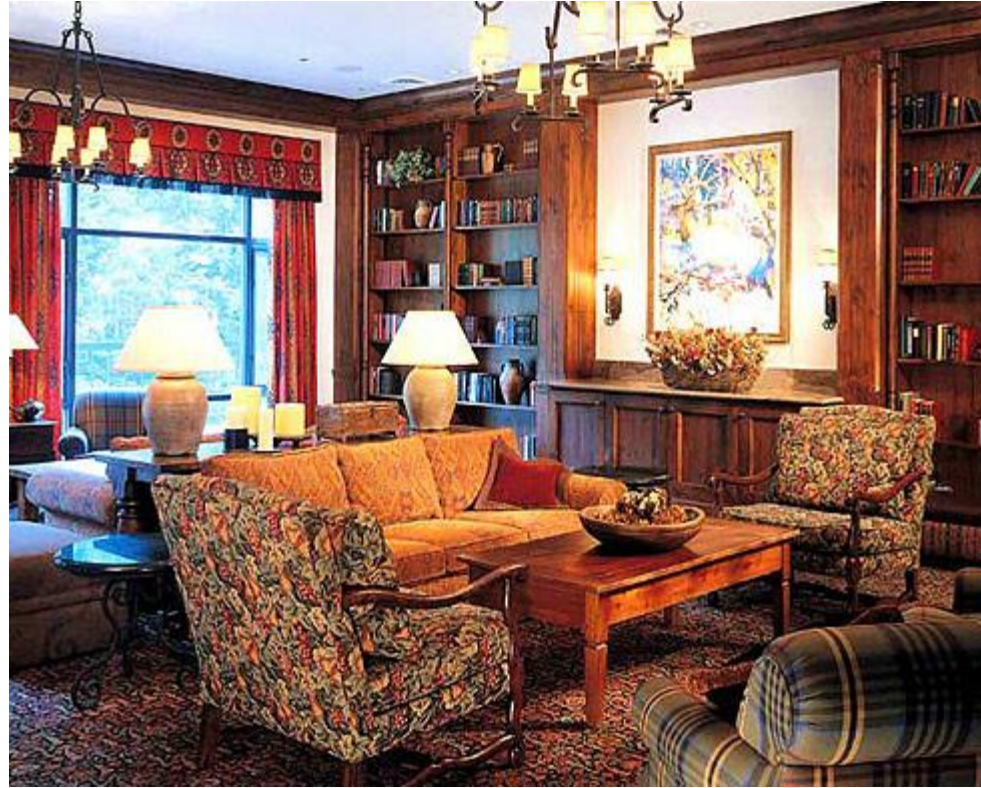
Тенденция, состоящая в том, что ожидания влияют на восприятие.



В зависимости от ваших ожиданий, символ в центре может быть воспринят и как «В», и как «13»



## Отклонение в сторону статуса кво



Тенденция людей желать, чтобы вещи оставались приблизительно теми же самыми.

## Предпочтение целостных объектов

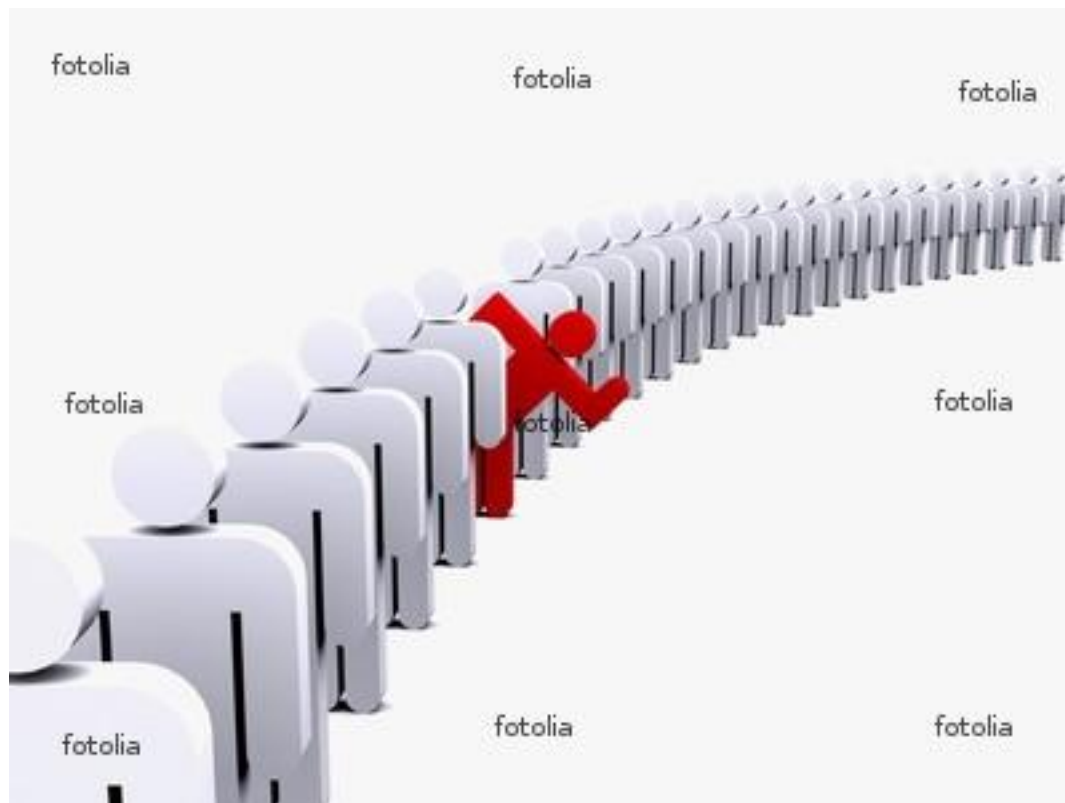


Потребность закончить данную часть задачи.

Ярко проявляется в том, что людям свойственно есть больше, когда предлагаются большие порции еды, чем брать много маленьких порций.

## Эффект фон Ресторфа

Склонность людей лучше запоминать отдельно стоящие выдающиеся объекты.



## Подчинение авторитету



Склонность людей подчиняться авторитету, игнорируя свои собственные суждения о целесообразности действия.

## Итог



Расстройства мышления,  
искажения реальности  
характерны для всех без  
исключения расстройств  
психики.



## Итог

Но, как видите, и здоровые люди в той или иной степени склонны к когнитивным ошибкам.



The background is a deep blue color with several large, overlapping, wavy patterns made of many thin, light blue lines. These patterns create a sense of motion and depth, resembling stylized waves or abstract shapes. The text is centered horizontally and vertically in the upper half of the image.

# Спасибо за внимание!

Презентацию подготовил: Роман Барлос ([DarkGenius@nextmail.ru](mailto:DarkGenius@nextmail.ru))  
Использованные материалы принадлежат их соответствующим владельцам.