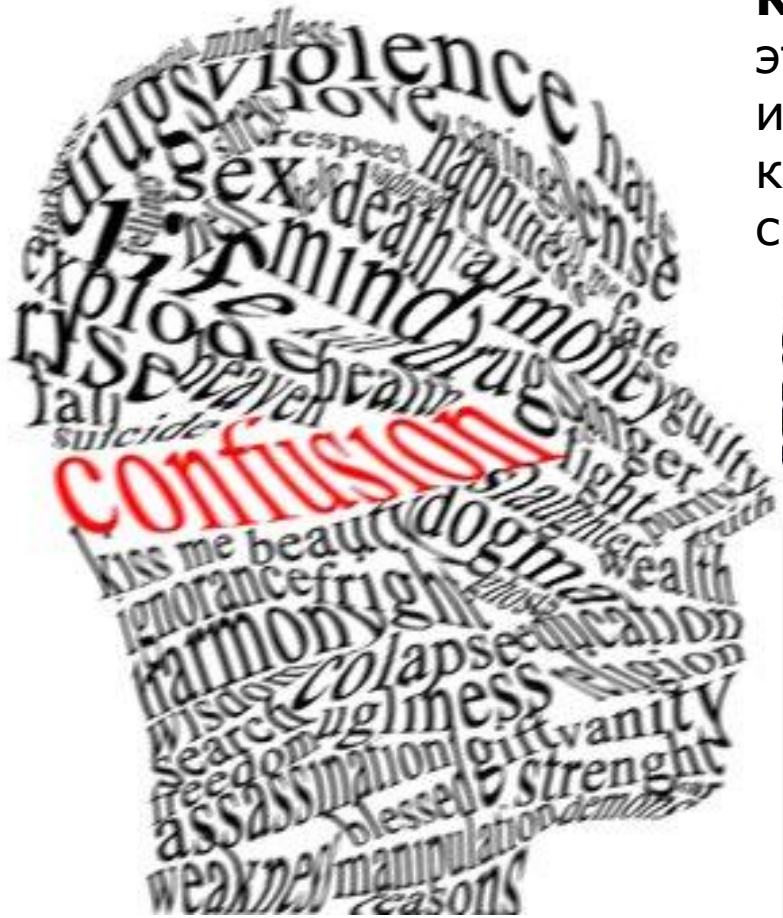
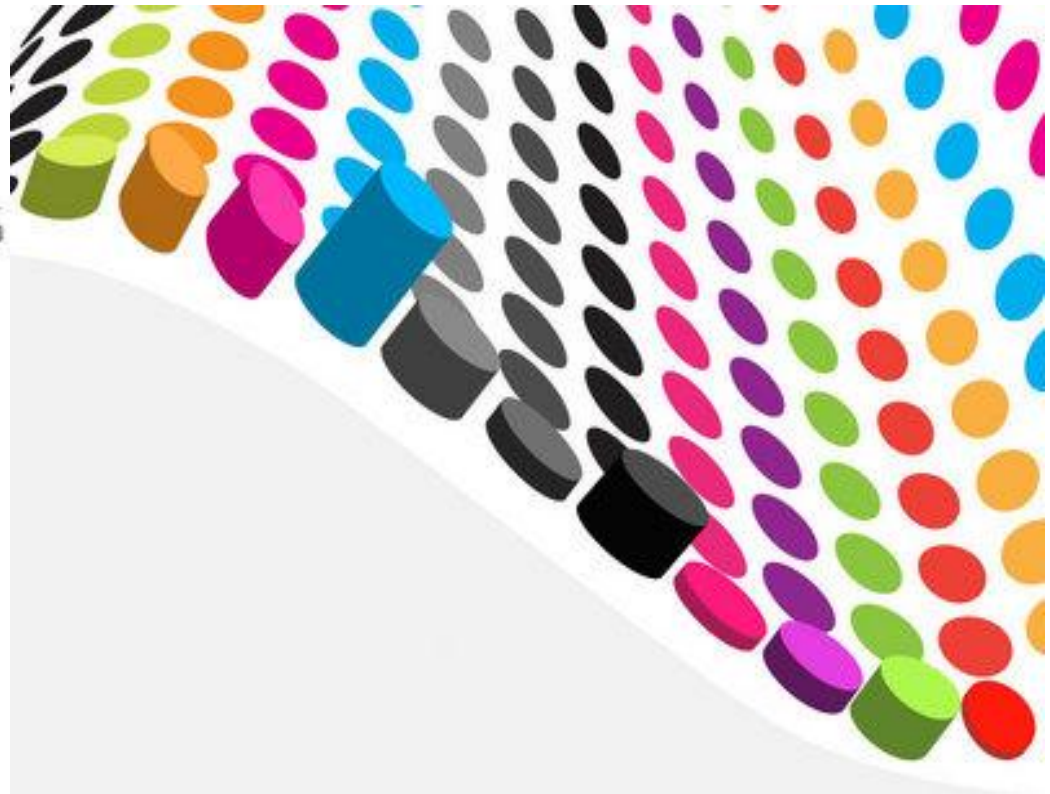


Когнитивные искажения в психике человека



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

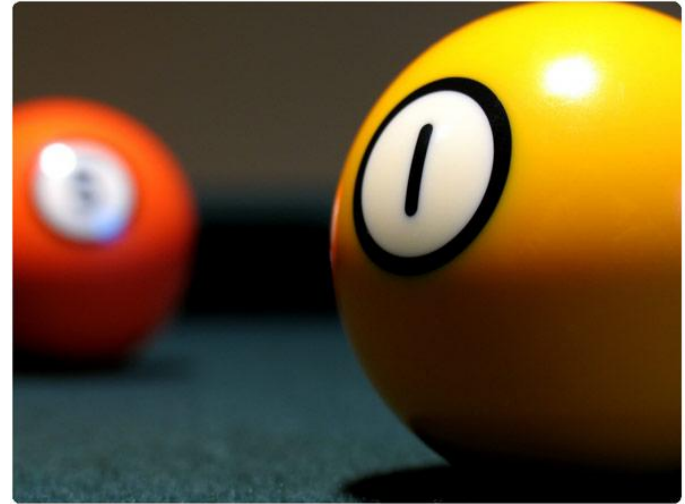


Тенденция избегать экстремальных решений, выбирая промежуточные.



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.



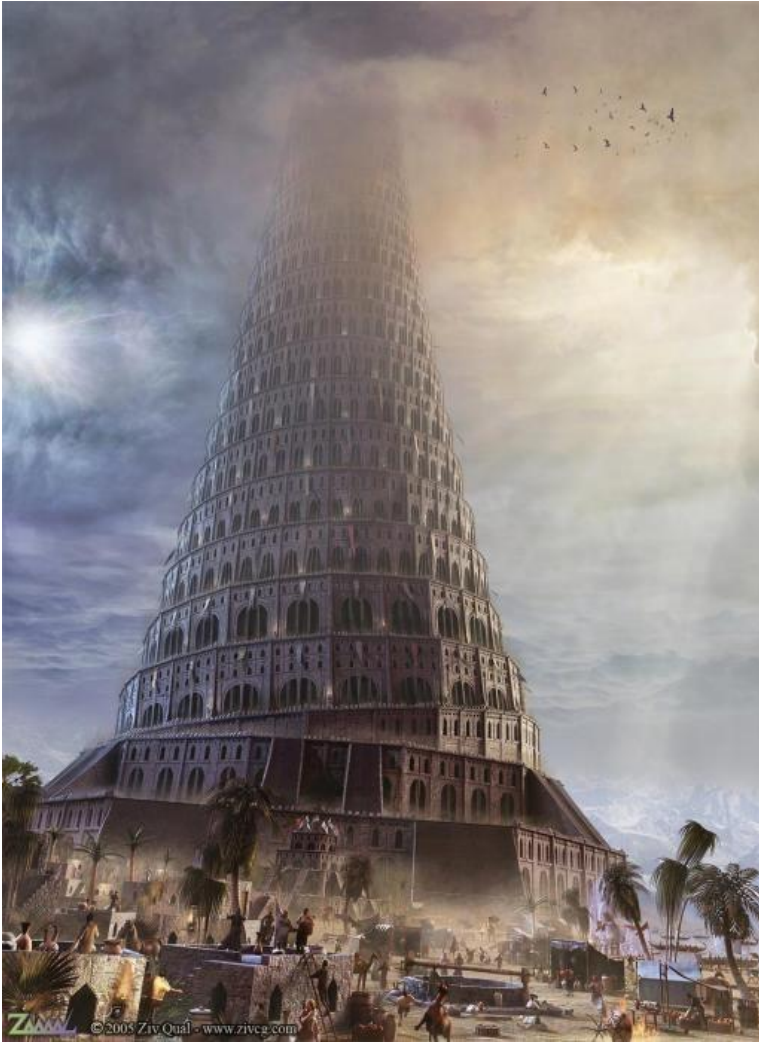
Эффект морального доверия



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.

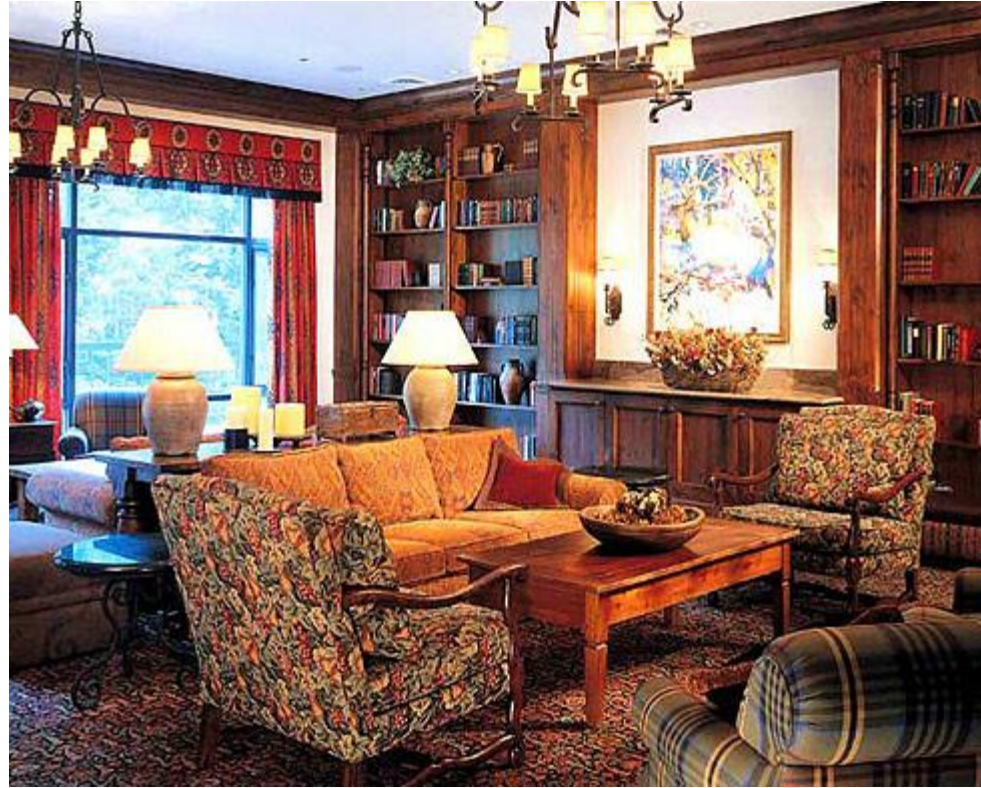
Селективное восприятие

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

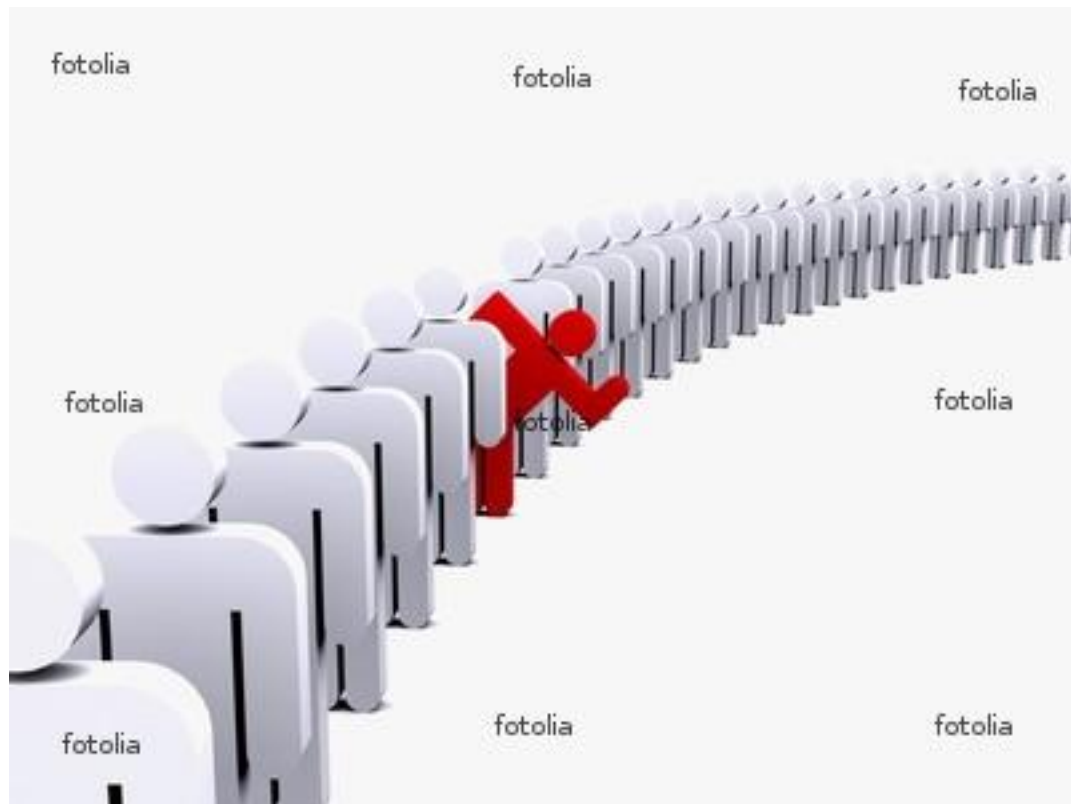


Потребность закончить данную часть задачи.

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 lines in a lighter shade of blue. These lines create a sense of motion and depth, resembling stylized waves or abstract patterns. The overall aesthetic is clean and modern.

Спасибо за внимание!

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