

УДК: 159.9

DOI: 10.53816/23061456_2022_9–10_170

ОБМАНИ МЕНЯ, ЕСЛИ СМОЖЕШЬ

FOOL ME IF YOU CAN

М.А. Журина

M.A. Zhurina

Санкт-Петербургский государственный университет

Наш мозг никогда не отдыхает — он день и ночь работает без остановки. Но его работа неидеальна и нередко в ней происходят сбои, так называемые когнитивные искажения. Они следуют за нами на протяжении всей жизни и оказываются чаще всего безобидными, как например эффект «дежавю». Однако есть серьезные и даже опасные искажения, которые переворачивают картину мира в наших глазах или меняют наше поведение в экстремальных ситуациях. Как раз о таких когнитивных искажениях пойдет речь в этой статье.

Ключевые слова: предвзятость нормальности, предвзятость подтверждения, когнитивное искажение, эвристика доступности.

Our brain never rests — it works day and night without stopping. But his work is not perfect and often there are failures in it, so-called cognitive distortions. They follow us throughout our lives and turn out to be mostly harmless, such as the “deja vu” effect. However, there are serious and even dangerous distortions that turn the picture of the world in our eyes or change our behavior in extreme situations. Just such cognitive distortions will be discussed in this article.

Keywords: normality bias, confirmation bias, cognitive distortion, accessibility heuristics.

Бывает, в голову приходит мысль, скажем, идея для нового текста, шутка или красивая мелодия. Кажется, почему никто до этого не додумался? А, нет — додумался. И не один человек, а десятки, сотни или даже тысячи. Человеку может казаться, что он сам придумал что-то, тогда как в действительности он это уже слышал и просто забыл. Такое когнитивное искажение, сбой в работе мозга, называется криптомнезией. Оно, как и другие искажения, сопровождает нас на протяжении всей жизни. Однако зачастую когнитивные искажения оказываются не так безобидны, серьезно искажая восприятие реальности.

Предвзятость нормальности

Замечали, что во время глобальных мировых перемен люди часто не делают вид, что ничего

не происходит? Или же утверждают, что так будет лучше? Фраза «всего пару недель дома посидим и всё, пандемия в 21 веке — это невозможно» — совсем недавно звучала из каждого дома, однако пара недель изоляции растянулась на полгода [1].

Лучше всего предвзятость нормальности описывает мем «This is fine» (рис. 1). Такое восприятие — сбой в реакции на стресс: в момент, когда нужно быстро действовать, включается не «бей», не «беги», а «замри». В самый опасный момент человек может просто сидеть на месте.

Так было, к примеру, 11 сентября 2001 года во Всемирном торговом центре в Нью-Йорке. По словам выживших, далеко не все сразу среагировали на опасность и покинули здание: многие доделывали дела, выключали компьютеры, звонили родным или даже шли в душ. Были и те, кто от-



Рис. 1. Предвзятость нормальности —
сбой реакции на стресс

казывался эвакуироваться, заявляя, что ничего не происходит. Люди пытались защитить себя, физически прячась от проблемы и не двигаясь. Такая реакция делает предвзятость нормальности одним из самых опасных когнитивных искажений.

Последовавшие за трагедией исследования подтверждают, что стресс замедляет скорость обработки информации. А значит людям порой требуется больше времени, чтобы осознать происходящее и принять меры. Даже если времени на это нет.

Предвзятость подтверждения

Другое когнитивное искажение — причина, почему людей так непросто переубедить. Споры в интернете или за столом на кухне — неважно, каждый имеет свою позицию и отказывается верить собеседнику (рис. 2).

Нам хочется думать, что наши убеждения логичные, что наше мнение не ошибочно. Исследования показывают, что даже если человек получит убедительное опровержение, он лишь укрепит веру в свою правоту. Мы пытаемся подтвердить свою точку зрения, поэтому интерпретируем информацию соответственно. Именно поэтому, читая отзывы на понравившийся товар, мы замечаем лишь его достоинства. И наоборот, если товар не нравится — мы ищем в нём недостатки. И поэтому во время споров люди не слышат друг друга за стеной собственных убеждений [2].

Ошибка выжившего

Одно из самых известных когнитивных искажений — ошибка выжившего. Возникает оно из-за нехватки данных, так как учитывается из-

вестная информация и игнорируется неизвестная, но существующая.

Классический пример — ситуация с американскими бомбардировщиками времён Второй мировой. На базу возвращались не все самолёты, а те, что возвращались были в пробоинах от артиллерии и истребителей. Было решено покрыть их бронёй там, где было больше попаданий — фюзеляже и крыльях. Но план оказался не очень удачным — рассматривались только уцелевшие самолёты, для которых многочисленные попадания противника оказались как раз не критичными. Гораздо больше информации содержат сбитые самолёты, но изучить их невозможно. Решение предложил венгерский математик Абрахам Вальд — укреплять самолёты там, куда пули как раз не попали, так как именно эти части бомбардировщиков оказались самыми важными [3].

Конечно, речь далеко не всегда идёт только о выживании. Популярный способ построить карьеру, «бросив учёбу и добившись успеха своим путём», тоже возник в результате этого искажения. Нам известны Билл Гейтс, Канье Уэст, Леонардо Ди Каприо, которые бросили учёбу и стали знаменитыми. Но нам не известны истории «успеха» миллионов их последователей. Для достижения большего результата помимо упорного труда нужна и большая удача (рис. 3). Но «выжившие» об этом молчат. По статистике более 90 % стартапов проваливаются в первые 180 дней [4].



Рис. 2. Когнитивное искажение



БРОСИЛ УЧЁБУ
Билл Гейтс



БРОСИЛ УЧЁБУ
Гейб Ньюэлл



ТЫ БРОСИЛ
УЧЁБУ

Рис. 3. Для достижения большего результата помимо упорного труда нужна и большая удача

Главная ошибка — изучение историй успеха вместо историй провала и анализа ошибок, что как раз является классической ошибкой выжившего.

Эвристика доступности

Новости, реклама и теории заговоров — всё это подчиняется следующему когнитивному искажению — эвристике доступности. Люди склонны верить информации, повторённой много раз, и фактически игнорировать то, о чём не слышали ранее [5]. В аптеке мы едва ли купим препарат, о котором слышим впервые, отдавая предпочтение тому, о котором мы знаем — из рекламы или от знакомых. Причём чем больше мы слышали о товаре, тем более надёжным и качественным мы его считаем.

Каждое сообщение в СМИ, скажем, о падении самолёта — резонанс. По всем каналам повторяют ужасающие кадры с места крушения — неудивительно, что люди начинают бояться летать. Порой начинает казаться, что самолёты падают один за другим — так часто мы видим репортажи об этом. Однако стоит минуту-две поискать статистику, как оказывается, что вероятнее попасть в ДТП на пути к аэропорту, чем

погибнуть в самом самолёте. Но информация о крушении доступнее, мозг её обрабатывает быстрее, а значит и больше доверяет ей.

Мы мыслим примерами и историями, в то время как статистика для нашего мозга — это слишком сложно. Поэтому если знакомый выигрывает в лотерею, мы будем верить, что это вполне вероятное событие. Хотя статистика говорит об обратном.

Литература

1. <https://www.christopherroosen.com/blog/2020/1/19/from-the-titanic-to-climate-change-how-normalcy-bias-causes-us-to-deny-disaster>, <https://www.theguardian.com/world/2008/sep/09/september11.usa>, <https://gizmodo.com/the-frozen-calm-of-normalcy-bias-486764924>.
2. <https://www.simplypsychology.org/confirmation-bias.html>
3. <https://thedecisionlab.com/biases/survivorship-bias>
4. <https://www.forbes.com/sites/neilpatel/2015/01/16/90-of-startups-will-fail-heres-what-you-need-to-know-about-the-10/?sh=17f30a866792>
5. <https://www.simplypsychology.org/availability-heuristic.html>

References

1. <https://www.christopherroosen.com/blog/2020/1/19/from-the-titanic-to-climate-change-how-normalcy-bias-causes-us-to-deny-disaster>, <https://www.theguardian.com/world/2008/sep/09/september11.usa>, <https://gizmodo.com/the-frozen-calm-of-normalcy-bias-486764924>.
2. <https://www.simplypsychology.org/confirmation-bias.html>
3. <https://thedecisionlab.com/biases/survivorship-bias>
4. <https://www.forbes.com/sites/neilpatel/2015/01/16/90-of-startups-will-fail-heres-what-you-need-to-know-about-the-10/?sh=17f30a866792>
5. <https://www.simplypsychology.org/availability-heuristic.html>