

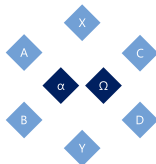


КОГНИТИВНЫЕ ИСКАЖЕНИЯ

Систематические ошибки познавательных процессов, приводящие к тому, что человек делает неверные выводы, оценивает ситуацию, других людей ошибочно, принимает неверное решение.

ИЛЛЮЗОРНАЯ ПРИЧИННОСТЬ – человек считает причиной то, что причиной не является.

Например, при наблюдении за беседой двух людей мы будем оценивать как более активного того, которого мы видим анфас за счет восприятия его невербальных знаков. Так, наблюдатель, способный видеть двух собеседников с одного ракурса, не заметит значимых различий в активности собеседников.



ЭВРИСТИКА ДОСТУПНОСТИ – оценка возможности события по легкости, с которой примеры или случаи приходят на ум, легче вспоминаются.

Например, большинство людей считает, что очень опасно летать на самолете. Это происходит за счет того, что в СМИ освещаются только массовые события, такие как авиакатастрофа.



СИСТЕМАТИЧЕСКАЯ ОШИБКА ВЫЖИВШЕГО – когда по одной группе («выжившим») есть много данных, а по другой («погибшим») — практически нет. Тенденция искать общие черты среди «выживших» и упускать из виду, что не менее важная информация скрывается среди «погибших».

Например, анализ вернувшихся из боя самолетов во время Второй мировой войны. Казалось бы, укреплять нужно именно те места, которые получили больше всего повреждений, однако эти повреждения не помешали самолету вернуться.



СЕЛЕКТИВНОЕ ВОСПРИЯТИЕ – склонность людей уделять внимание тем элементам окружения, которые согласуются с их ожиданиями, и игнорировать остальное.

Например, мы можем не заметить пробегающую мимо гориллу, если будем считать количество бросков мяча.

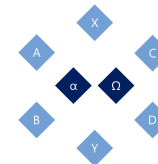


КОГНИТИВНЫЕ ИСКАЖЕНИЯ

Систематические ошибки познавательных процессов, приводящие к тому, что человек делает неверные выводы, оценивает ситуацию, других людей ошибочно, принимает неверное решение.

ИЛЛЮЗОРНАЯ ПРИЧИННОСТЬ – человек считает причиной то, что причиной не является.

Например, при наблюдении за беседой двух людей мы будем оценивать как более активного того, которого мы видим анфас за счет восприятия его невербальных знаков. Так, наблюдатель, способный видеть двух собеседников с одного ракурса, не заметит значимых различий в активности собеседников.



ЭВРИСТИКА ДОСТУПНОСТИ – оценка возможности события по легкости, с которой примеры или случаи приходят на ум, легче вспоминаются.

Например, большинство людей считает, что очень опасно летать на самолете. Это происходит за счет того, что в СМИ освещаются только массовые события, такие как авиакатастрофа.



СИСТЕМАТИЧЕСКАЯ ОШИБКА ВЫЖИВШЕГО – когда по одной группе («выжившим») есть много данных, а по другой («погибшим») — практически нет. Тенденция искать общие черты среди «выживших» и упускать из виду, что не менее важная информация скрывается среди «погибших».

Например, анализ вернувшихся из боя самолетов во время Второй мировой войны. Казалось бы, укреплять нужно именно те места, которые получили больше всего повреждений, однако эти повреждения не помешали самолету вернуться.



СЕЛЕКТИВНОЕ ВОСПРИЯТИЕ – склонность людей уделять внимание тем элементам окружения, которые согласуются с их ожиданиями, и игнорировать остальное.

Например, мы можем не заметить пробегающую мимо гориллу, если будем считать количество бросков мяча.



ЭФФЕКТ КОНТРАСТА – контекст изменяет восприятие свойств предмета.

Например, человек представляется более красивым в окружении менее привлекательных людей, и менее красивым в окружении более привлекательных.



ЭФФЕКТ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К БОЛЬШИНСТВУ – когда человек совершает определённые действия потому, что так делают другие люди, независимо от собственных убеждений, которые он может игнорировать или менять.

Например, как только продукт становится популярным, всё больше людей стремятся попасть в тренд и тоже купить его.



ЭФФЕКТ ОРЕОЛА (ГАЛО-ЭФФЕКТ) – оценка поступков других людей на основании первого впечатления.

Например, если человек выглядит ухоженно и красиво, он обязательно более умный, организованный, чем человек непримечательной внешности. А разрекламированный товар приобретут скорее, чем продукт малоизвестной марки.



КОНФАБУЛЯЦИЯ – ложные воспоминания, в которых действительность дополняется вымышленными событиями.

Например, все помнят фразу Бориса Ельцина «Я устал, я ухожу», в которой не было слов «Я устал».



СЛЕПОЕ ПЯТНО ИСКАЖЕНИЙ – человек считает, что он подвержен когнитивным искажениям в меньшей степени, чем средний человек.

Итак, если вам кажется, что вы подвержены какому-либо когнитивному искажению в меньшей степени, чем другие люди, – это означает, что вы находитесь под влиянием еще одного когнитивного искажения.



ЭФФЕКТ КОНТРАСТА – контекст изменяет восприятие свойств предмета.

Например, человек представляется более красивым в окружении менее привлекательных людей, и менее красивым в окружении более привлекательных.



ЭФФЕКТ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К БОЛЬШИНСТВУ – когда человек совершает определённые действия потому, что так делают другие люди, независимо от собственных убеждений, которые он может игнорировать или менять.

Например, как только продукт становится популярным, всё больше людей стремятся попасть в тренд и тоже купить его.



ЭФФЕКТ ОРЕОЛА (ГАЛО-ЭФФЕКТ) – оценка поступков других людей на основании первого впечатления.

Например, если человек выглядит ухоженно и красиво, он обязательно более умный, организованный, чем человек непримечательной внешности. А разрекламированный товар приобретут скорее, чем продукт малоизвестной марки.



КОНФАБУЛЯЦИЯ – ложные воспоминания, в которых действительность дополняется вымышленными событиями.

Например, все помнят фразу Бориса Ельцина «Я устал, я ухожу», в которой не было слов «Я устал».



СЛЕПОЕ ПЯТНО ИСКАЖЕНИЙ – человек считает, что он подвержен когнитивным искажениям в меньшей степени, чем средний человек.

Итак, если вам кажется, что вы подвержены какому-либо когнитивному искажению в меньшей степени, чем другие люди, – это означает, что вы находитесь под влиянием еще одного когнитивного искажения.

