



# Оглавление

---

Введение.....	6
---------------	---

## ЧАСТЬ I

<b>Глава 1.</b> Почему в XXI веке так важно изучать когнитивные искажения?.....	14
<b>Глава 2.</b> Что будет, если оставить все как есть?.....	18
<b>Глава 3.</b> Кто внутри нас принимает решения.....	22
<b>Глава 4.</b> Когда обезьяна лезет не вовремя.....	25
<b>Глава 5.</b> Ее величество этология.....	41

## ЧАСТЬ II

<b>Глава 6.</b> Эффект якорения.....	50
<b>Глава 7.</b> Предвзятость подтверждения и селективность восприятия.....	55
<b>Глава 8.</b> Поляризация мнения.....	62
<b>Глава 9.</b> Когнитивный диссонанс и искажение в восприятии сделанного выбора.....	65
<b>Глава 10.</b> Как стать профессионалом.....	68
<b>Глава 11.</b> Кому верить в XXI веке. Авторитеты.....	76

## ЧАСТЬ III

<b>Глава 12.</b> Переклеивайте ярлыки. Стереотипы.....	92
<b>Глава 13.</b> По себе судишь, что ли? Ошибка проекции и проклятие знания.....	110

<b>Глава 14.</b> Эффект Даннинга — Крюгера.....	120
<b>Глава 15.</b> Как научиться чему угодно и не бросить.....	126
<b>Глава 16.</b> Нелинейность нашего мира.....	131
<b>Глава 17.</b> Черная кошка через дорогу, или Генерализация частных случаев.....	134
<b>Глава 18.</b> Синдром выученной беспомощности.....	142
<b>Глава 19.</b> СВБ и СМИ.....	149
<b>Глава 20.</b> Игнорирование альтернативы и СМИ.....	159
<b>Глава 21.</b> Делать хотя бы что-то!.....	168
<b>Глава 22.</b> Иллюзия контроля. Точки бифуркации и ошибка кабана Борьки.....	174
<b>Глава 23.</b> Эффект толпы.....	192
<b>Глава 24.</b> Феномен Баадера — Майнхоф.....	198

#### **ЧАСТЬ IV. СТАТИСТИКА И ВЕРОЯТНОСТЬ**

<b>Глава 25.</b> Ошибка выжившего.....	204
<b>Глава 26.</b> Среднее, нормальное и закон малых чисел.....	210
<b>Глава 27.</b> Ошибка фокусировки.....	221
<b>Глава 28.</b> Ошибка репрезентативности.....	231
<b>Глава 29.</b> Подмена понятий.....	239
<b>Глава 30.</b> Неприятие потери.....	247

#### **ЧАСТЬ V. ПРОЩАЙ, ОРУЖИЕ!**

<b>Глава 31.</b> Окно Овертона.....	252
<b>Глава 32.</b> Фрейминг, или Почему я люблю Хемингуэя.....	265
Заключение.....	270
Приложение. Список литературы.....	271

# Когнитивный диссонанс и искажение в восприятии сделанного выбора

Очень часто мы употребляем такую фразу: «У меня случился когнитивный диссонанс!» Жуть, кошмар. Но что же кроется за этим словосочетанием? Еще в 50-х годах прошлого века ученый Леон Фестингер описал состояние когнитивного диссонанса. Если в двух словах, то это расхождение между ожиданием каких-то событий или ожиданием реакций, основанных на опыте субъекта, с адекватным восприятием окружающей действительности.

Нелогичные реакции • Правила когнитивного диссонанса • Решения

Человек строит себе какую-то модель, основываясь на прошлом опыте, модель того, как поведет себя какой-то человек, что случится с ним в данный момент, что можно ожидать от текущей ситуации. И в ответ он получает совершенно не то, что ожидал, то есть совершенно неожиданные с его точки зрения и опыта вещи. Какую-то совершенно нелогичную реакцию, развитие ситуации и так далее. У него случается когнитивный диссонанс.

Я очень люблю объяснять все на простейших примерах, например на анекдотах. Сейчас приведу пример, чтобы вы все поняли, а главное, запомнили. Представьте себе диалог в кабинете врача.

Врач: А сейчас сколько пальцев?

Пациент: Доктор, вы знаете, мне всегда казалось, что тестирование моей простаты должно выглядеть по-другому.

Понимаете, да?

Друзья мои, это и есть классический пример когнитивного диссонанса. Пациент, основываясь на предыдущем опыте, да еще

*Нашему мозгу абсолютно все равно, какую информацию записать в графу «опыт».*

каком опыте (к этому еще вернемся, это очень важно), ожидал чего-то другого. А доктор, простите, занимается с ним совершенно другими вещами. Подобное состояние пациента и называется когнитивным диссонансом.

Теперь очень важный момент, о котором я буду еще не раз говорить на протяжении всей книги. Дело в том, что нашему мозгу абсолютно все равно, какую информацию записать в графу «опыт». Это может быть личный опыт, может быть что-то просмотренное в кино, могут быть разговоры или даже анекдоты. Когда наш мозг встречается с незнакомой доселе для нас ситуацией и не имеет личного переживания и личного опыта, то для того, чтобы как-то сделать прогноз, он обращается ко всем этим знаниям, независимо от источника. Компилирует свои ожидания на основании любого опыта, который у него есть. Книжный, анекдотичный, телевизионный, кинематографический, рассказы друзей, соседей — если нет своего, подойдет любой.

И вот человек нарисовал себе картинку того, как происходит пальпация простаты, пришел к врачу, а доктор ему: «А сейчас сколько пальчиков?» Ха-ха. И у пациента случается когнитивный диссонанс. Что происходит при когнитивном диссонансе?

**Правило № 1.** Как только мы ловим когнитивный диссонанс, возникает внутреннее психологическое напряжение и дискомфорт. Мы ждали чего-то одного, а получили другое, и нам надо что-то с этим делать. Напряжение надо убрать. А отсюда следствие: любой субъект, когда встречается с когнитивным диссонансом, в первую очередь будет пытаться избежать напряжения. Объяснить обезьяне (Системе 1), что все в порядке, что так и должно быть.

**Правило № 2.** Человек любыми средствами в дальнейшем будет избегать ситуации появления этого когнитивного диссонанса.

А каким образом это связано с предвзятостью подтверждения и поляризацией мнения? Теперь вы догадываетесь, почему так происходит. Особенно в том случае, если выбор уже сделан. Одно дело, когда мы приближаемся к выбору и нам просто лень думать. Тут все просто.

Но представьте себе такую ситуацию. Предположим, вы купили какую-то вещь — гаджет или новое авто, заплатили немалые деньги. И в конечном итоге понимаете, что вам продали фуфло.

И доплати вы чуть больше, то получили бы то, что вам нужно. А сейчас вы купили это, и ничего уже не изменить. Что мы начинаем делать? Мы начинаем придумывать аргументы: «Да не все так и плохо. На самом деле хорошая штука, меня все устраивает».

Зайдите на любой форум, где обсуждаются гаджеты, строительные инструменты, автомобили. Человек что-то покупает, а ему говорят: «Блин, чувак, ну ты и лох, такую фигню купил!» И начинается ругань: «Да это классно, да это вообще ништяк, да это все...» Те, кто в теме, естественно понимают, что деться-то ему некуда, надо сохранить лицо. Но на самом деле человек сохраняет лицо перед собой. Очень тяжело признаться в том, что ты облажался. Почему? Когнитивный диссонанс — это раз. И признание ошибки, которое понижает ранг в примитивном обществе, — это два.

Что делать?

**Вариант 1.** Начать придумывать себе оправдание, что прошлый выбор был правильным. Это и есть классическое когнитивное искажение, **искажение в восприятии сделанного выбора**. Оно очень распространено, когда мы крепки задним умом. Мы начинаем подводить базу под то, что не все так плохо, что мы правильно поступили и по-другому поступить не могли.

**Вариант 2.** Попытаться не просто себя убедить, что не все так плохо и покупка устраивает, а попытаться сказать, что это решение было вообще единственно правильным. Потому что каждому свое, каждая вещь для своей задачи и бла-бла-бла. Знакомо? Человек поляризуется.

**Вариант 3.** Признать, что облажался, и таким образом избавиться от напряжения и дискомфорта, вызываемого состоянием когнитивного диссонанса, — все иногда ошибаются. И это самый оптимальный способ.