

ЛАЙФХАКЕР

Ловушки мышления



Почему наш мозг с нами играет
и как его обыграть

Лайфхакер
Лайфхакер. Ловушки
мышления. Почему наш мозг с
нами играет и как его обыграть.
Серия «Лайфхакер. Все самое полезное
от авторитетного интернет-издания»

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=50530231

*Лайфхакер. Ловушки мышления: почему наш мозг с нами играет и как
его обыграть: Эксмо; М.; 2020
ISBN 978-5-04-107256-8*

Аннотация

Эта книга – путеводитель по самым распространенным человеческим заблуждениям и способам их преодоления. Перед вами не скучная энциклопедия, а настоящий учебник жизни, который поможет лучше узнать самого себя, окружающих и мир вокруг. Эффективные методики, собранные командой популярного онлайн-издания ЛАЙФХАКЕР, позволят выйти из круга иллюзий и выбрать счастливую жизнь, а не слезы в подушку. Применяйте прочитанное на практике и больше никогда не давайте мозгу вас обмануть.

В книге использованы иллюстрации *Ольги Лисовской*.

Содержание

Вступление	6
Почему мозг нас обманывает	9
Как органы чувств искажают реальность	9
Почему мы строим ложные мнения и защищаем их любой ценой	22
Почему мы боимся терактов, но переходим дорогу на красный свет	22
Почему мы никогда не бываем объективны	26
Почему мы верим догадкам и слухам больше, чем статистике	34
Почему наш выбор кажется самым лучшим, даже если это не так	40
Почему нами управляют собственные ожидания	43
Конец ознакомительного фрагмента.	44

Лайфхакер
Лайфхакер. Ловушки
мышления: почему
наш мозг с нами играет
и как его обыграть

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2020

Вступление

Осторожно: вас обманывают. Тот, кто всегда казался своим и в ком вы уж точно не сомневались. Тот, кому вы доверяли. Тот, кто был с вами всегда. Есть подозрения, кто это?

Ваш собственный мозг.

Редакция онлайн-издания «Лайфхакер» перелопатила сотни трудов российских и зарубежных ученых и с уверенностью утверждает: вы в ловушке. Каждый из нас годами доверял собственному телу, своим глазам, вкусовым рецепторам и тактильным ощущениям. Но иногда органы чувств искажают реальность. Например, вы задумывались, почему черная одежда создает иллюзию стройности? Как вышло, что мы можем услышать то, чего собеседник не говорил? И действительно ли вкус еды может ощущаться по-разному в зависимости от цвета посуды?

Органы чувств – это полбеды. Гораздо сильнее вас могут обмануть собственные представления о мире. Страхи пещерного человека заставляют совершать непоправимые глупости в XXI веке. Во время распродаж мы попадаемся на уловки супермаркетов, где искусно создается иллюзия экономии, а на самом деле тратим гораздо больше, чем задумывали. Всего лишь одно заблуждение заставляет нас выбирать для совместной жизни не тех людей и потом страдать.

Все это – ловушки мышления, которые иногда просто вы-

зывают недоумение, а иногда серьезно осложняют жизнь. Команда «Лайфхакера» постаралась доступным языком рассказать об иллюзиях, которые мешают вам жить, и способах противостоять им.

Мы объясним, в каких случаях нас могут обмануть собственные глаза, уши, руки и язык. Разберемся в представлениях, которые вводят в заблуждение и серьезно осложняют жизнь. Как выходит, что даже умные люди попадают в лапы мошенников? Можно ли выйти из тупика, в который нас загоняют собственные страхи? Как нам мешает слишком позитивное мышление? Вы узнаете, какие ментальные ловушки не дают строить здоровые отношения: со второй половиной, коллегами и просто людьми, которые вам нравятся. Советы ученых помогут прийти к взаимопониманию во время конфликтов и более трезво оценивать возможности других людей. Эффективные методики, собранные командой «Лайфхакера», позволят выйти из круга иллюзий и выбрать счастливую жизнь, а не слезы в подушку.

Перед вами не скучная энциклопедия, а настоящий учебник жизни, который поможет лучше узнать самого себя, других людей и мир вокруг. Применяйте прочитанное на практике и больше никогда не давайте мозгу вас обмануть.

Но не расслабляйтесь: сознание всегда найдет новый способ вас удивить.

Будьте начеку!

Ваш «Лайфхакер»



Почему мозг нас обманывает

Как органы чувств искажают реальность

Мы можем не верить чужим словам, но если удастся что-то увидеть, потрогать или попробовать на вкус, сомнения отпадают. Ведь только ощущения через органы чувств связывают нас с реальностью, поэтому мы им доверяем. Но они нас обманывают каждый день.

Как нас обманывает зрение

Наша повседневная жизнь полна иллюзий. Всем известно, что черная одежда стройнит, а светлая делает толще, хотя фигура при этом не меняется. Эта иллюзия была обнаружена¹ еще в XIX веке физиком Германом Гельмгольцем и получила название «*иллюзия освещения*» (*irradiation illusion*).

Согласно ей, белый квадрат на темном фоне кажется больше, чем темный – того же размера – на белом.

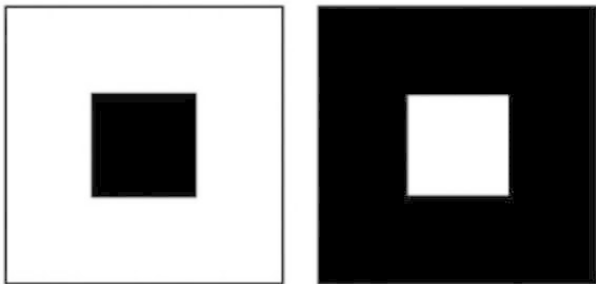


Рис. 1

И ученые только недавно разобрались², в чем тут дело. В зрительной системе есть два главных типа нейронов: включающие (ON neurons), чувствительные к светлым вещам, и выключающие (OFF neurons) – чувствительные к темным. Выключающие нейроны реагируют линейно: чем больше контраст между темным и светлым, тем больше они возбуждаются. А вот включающие ведут себя не так предсказуемо: при том же уровне контраста они реагируют сильнее, выделяя светлые предметы на темном фоне.

Эта особенность помогала выживать нашим далеким предкам, визуально увеличивая объекты при плохом освещении. Например, ночью к вам подкрадывается хищник, включающие нейроны активируются и делают его светлую шкуру заметнее. В то же время днем, когда темные объекты и так хорошо видны, нет нужды как-то выделять их, поэтому

выключающие нейроны ведут себя как положено: передают реальные размеры.

Есть еще одна полезная визуальная иллюзия, которую можно использовать в обычной жизни, – иллюзия Дельбефа¹³. Так, внутренние круги на рис. 2 одинаковые, но за счет внешних кругов левый кажется меньше правого. Расстояние между первым и вторым кругом заставляет глаз ошибаться в оценке размеров внутреннего элемента.

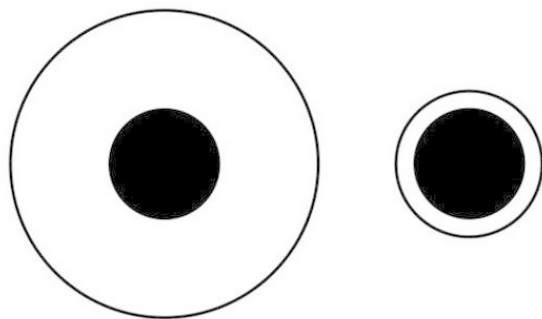


Рис. 2

Эта иллюзия может быть полезна, например, если вы сидите на диете. Люди часто переоценивают количество пи-

¹ *Иллюзия Дельбефа* – оптическая иллюзия восприятия относительных размеров. Была названа в честь бельгийского философа, математика, экспериментального психолога Жозефа Дельбефа (1831–1896), который открыл данный феномен.

щи, необходимой для насыщения. На маленьких тарелках, в соответствии с иллюзией Дельбефа, то же количество еды смотрится солиднее. В итоге человек накладывает меньше и не объедается. И это реально работает⁴.

Можно подумать, что иллюзии зрения – полезная штука. Некоторые да, но не все. Например, *эффект Трокслера*². Попробуйте сконцентрироваться на черном крестике на рис. 3, и через некоторое время размытые пятна пропадут.



Рис. 3

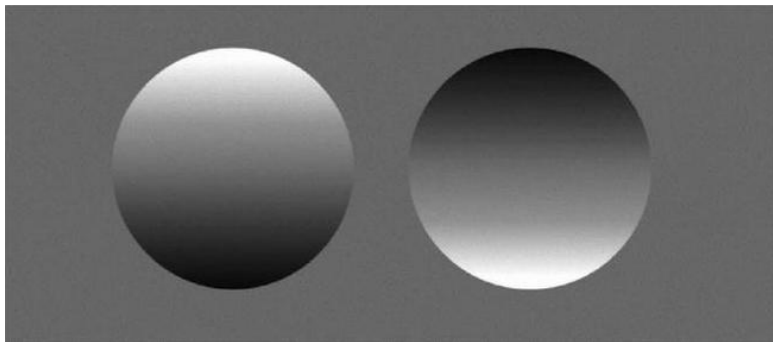
² *Эффект Трокслера* – физиологический феномен в области визуального восприятия. Впервые описан швейцарским врачом и философом Игнацом Трокслером в 1804 году. Проявление феномена заключается в прекращении восприятия визуального раздражителя, занимающего строго постоянное положение по отношению к сетчатке глаза.

Эта иллюзия объясняется⁵ строением глаза. У человека капилляры сетчатки располагаются перед ее рецепторами и затеняют их. Глаз человека все время перемещается, поэтому единственные неподвижные объекты – это его структуры, те самые капилляры. Чтобы обеспечить целостное восприятие картинки, без затененных областей, мозг включает механизм компенсации: если взгляд фиксируется на одной точке, неподвижные участки изображения «вырезаются» – вы просто перестаете их видеть.

Это работает только с небольшими объектами, ведь капилляры по умолчанию маленькие и располагаются только на периферии зрения – в центре глаза их нет. Но в жизни это может сыграть злую шутку. Например, если вы сконцентрировались на каком-то небольшом объекте в машине, то можете не заметить фары другого автомобиля – они просто «пропадут».

Обманывает нас и восприятие формы – способность, которая просто необходима для ориентации в окружающем пространстве и взаимодействия с объектами. Чтобы понять, какой формы предмет – выпуклый он или вогнутый, – наш мозг использует набор внешних признаков. В частности, анализирует, какой участок объекта освещен, а какой находится в тени. Если мы видим, откуда исходит свет, проблем нет: мозг точно и быстро определяет форму предмета. Но вот если источник света скрыт, наш главный процессор может дать сбой.

На этом принципе построена иллюзия с шарами и лунками. На рис. 4 вы видите два плоских круга, однако за счет градиента они выглядят объемными. Притом левый круг кажется шариком, а правый – лункой. Левый круг светлее сверху, поэтому мозг автоматически трактует затемнение внизу как тень и признает объект выпуклым. То же самое с «лункой». Верхний край как будто отбрасывает тень, поэтому мозг делает вывод: это вогнутый предмет.



newsweek.com

Рис. 4

При этом мы понятия не имеем, где находится источник освещения на этой картинке, и даже не задумываемся об этом. Мозг автоматически считает, что свет падает сверху, ведь именно так светит солнце.

Недавно ученые обнаружили еще одну интересную осо-

бенность. Распознавая плоские изображения как трехмерные, мы видим источник света не четко сверху, а с небольшим сдвигом влево. В этом можно убедиться, посмотрев на рис. 5.

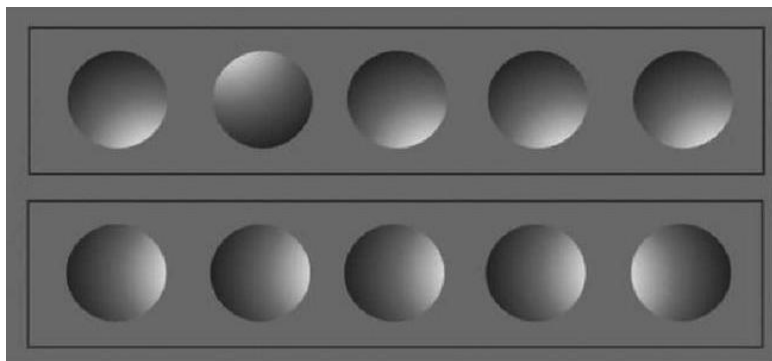


Рис. 5

В каждом ряду один из кругов отличается от других, но в верхнем заметить аутсайдера гораздо проще, чем в нижнем. За счет осветления левого верхнего края непохожий кружок из верхнего ряда прямо-таки бросается в глаза. В нижнем же ряду непохожий кружок освещен с левого бока, поэтому найти его гораздо сложнее.

Ученые до сих пор точно не знают, почему наш мозг распознает свет именно слева. Один эксперимент показал, что эта особенность связана с ведущей рукой человека, а значит, и с доминирующим полушарием мозга. В другом исследова-

нии эту особенность связали с привычкой писать и читать слева направо. Ученые проверили, как воспринимают подобные иллюзии англичане и евреи. Среди англичан, пишущих слева направо, гораздо чаще встречалось левостороннее смещение (когда свет падает слева), тогда как у носителей иврита, в котором читают и пишут справа налево, такое смещение было выражено гораздо меньше.

Почему мы слышим не то, что есть на самом деле

Иногда мы слышим совсем не то, что нам говорят. Наше зрение и слух работают в паре, и, если визуальная информация противоречит звуковой, мозг отдает предпочтение той, что получает через глаза.

Есть одна интересная иллюзия, которую невозможно преодолеть, даже если вы знаете, в чем дело. Это *эффект Мак-Гурка*³⁶ – феномен восприятия, который доказывает взаимосвязь между слухом и зрением. Зрителям показывают видео, где мужчина произносит один и тот же звук «ба», его губы двигаются правильно – именно так, чтобы произнести «ба».

³ *Гарри Мак-Гурк* – британский когнитивный психолог. В 1974 году описал феномен, который демонстрирует взаимодействие между слухом и зрением в восприятии речи. Изучение эффекта Мак-Гурка используется для создания более точных программ распознавания речи с применением видеокамеры и читающего по губам программного обеспечения.

А затем картинка меняется так, как будто мужчина произносит «фа», и люди действительно начинают слышать этот звук. При этом сам он не меняется.

Это работает не только с отдельными звуками, но и со словами⁷. Такие иллюзии могут привести к ссорам и недопониманиям, а то и к более страшным последствиям. Например, если перепутать предложения *He's got a boot* («У него ботинок») и *He's gonna shoot* («Он будет стрелять»).

Более того, мы можем слышать слова даже там, где их нет. Одно из доказательств этого – иллюзия фантомных слов. Это искажение впервые было обнаружено Дианой Дойч, профессором психологии из Калифорнийского университета. Она сделала несколько стереозаписей – аудиотреков, в которых информация передается по двум независимым каналам. В каждом из этих треков бесконечно повторяются два слова или слога. Они воспроизводятся в одно и то же время: первый слева, второй справа, затем наоборот – первый справа, второй слева.

Прежде чем дойти до ушей воспринимающего, звук из двух колонок смешивается в воздухе и обеспечивает богатую палитру, из которой можно построить разные слова и фразы. Именно поэтому этот эффект хорошо работает только с колонками – наушники не дают такого разнообразия.

В первые секунды человек слышит именно то, что записано – постоянно повторяющуюся мешанину звуков без всякого смысла. Но поскольку наш мозг терпеть не может ха-

ос и неизвестность, спустя некоторое время странные звуки превращаются в речь. Люди слышат отдельные слова и целые фразы, притом не обязательно одинаковые. Прослушивая одну и ту же запись, можно выделить более 10 разных слов. Часто людям кажется, что слова произносятся с каким-то незнакомым акцентом или смешиваются с музыкальными звуками, исходят из пространства между колонками или по очереди звучат то из одной, то из другой.

Если английский – второй язык слушателя, скорее всего, он распознает в записи слова родного наречия. Студенты Дойч слышали слова на испанском, китайском, корейском, японском, французском, немецком, русском и других языках.

Более того, слова часто соотносятся с тем, что действительно волнует воспринимающего. Например, люди на диете часто слышали фразы вроде: *I'm hungry* («я голоден»), *diet coke* («диетическая кола») или *feel fat* («чувствую себя жирным»), а студентам в напряженный период экзаменов казалось, что в записи звучит *I'm tired* («я устал»), *no brain* («не соображаю») или *no time* («нет времени»). Были некоторые различия и в восприятии мужчин и женщин. Студентки, например, часто слышали *love* («любовь»), а студенты – слова с сексуальным подтекстом.

Можно подумать, что звуковые иллюзии ограничиваются только восприятием речи, но это не так. Они затрагивают и другие важные функции вроде восприятия окружающего

пространства.

Одно из таких искажений – *эффект надвигающегося звука*⁸. Во все века, когда возрастала громкость, это означало только одно – источник звука приближается. И стремление выжить толкало человека к тому, чтобы убежать или спрятаться. Сейчас это может означать еще и то, что кто-то балуется регулятором громкости. Хотя источник не двигается.

Как нас обманывают вкусовые рецепторы

Исследования доказывают, что наши вкусовые ощущения тоже не самый надежный источник информации. Так, ценителям вина дали⁹ попробовать один и тот же напиток. В первом случае это было обычное белое вино, и люди указали характерные для него оттенки вкуса. Затем в тот же напиток добавили красный пищевой краситель и снова дали участникам эксперимента. На этот раз ценители почувствовали оттенки, характерные для красного вина, хотя напиток был тот же.

На вкус еды может влиять даже цвет посуды. Исследование продемонстрировало¹⁰, что когда горячий шоколад подавали в кремовой или оранжевой чашке, он казался участникам более сладким и ароматным, чем в белой или красной посуде.

Это работает с любыми напитками. Желтые банки усили-

вают вкус лимона, синяя газировка лучше утоляет жажду, чем красная, а розовая – кажется более сладкой.

Если так легко обмануть вкусовые ощущения, можно предположить, что тактильному восприятию тоже нельзя доверять. И это действительно так.

Как нас могут обмануть тактильные ощущения

Ненадежность тактильных ощущений доказывает знаменитый эксперимент с резиновой рукой. Человек кладет руки на стол, потом одну убирает за ширму, а вторую оставляет на виду. Вместо убранный руки на стол перед ним кладут резиновую конечность. Затем исследователь одновременно гладит кисточками резиновую руку и настоящую, спрятанную за ширмой. Через какое-то время человек начинает чувствовать, что резиновая конечность – это его рука. И когда исследователь бьет по ней молотком, сильно пугается.

Что особенно интересно, во время этого опыта мозг перестает считать спрятанную руку своей. Ученые измерили¹¹ температуру конечностей во время эксперимента, и оказалось, что рука за ширмой была холоднее, тогда как видимая осталась теплой. Визуальная картинка обманывает мозг, и он замедляет обработку информации, поступающей от настоящей руки. Это доказывает, что ощущение тела тесно связано со зрением и мышлением.

Несовершенно и наше восприятие веса. Темные объекты

кажутся нам более тяжелыми, чем светлые. Ученые проверили¹² этот эффект. Выяснилось, что при одинаковом весе и форме темный предмет кажется на 6,2 % тяжелее, чем светлый. Учитывайте это, когда будете выбирать гантели.

Несмотря на все иллюзии и искажения, мы слишком привыкли доверять своим органам чувств, чтобы позволить себе сомневаться в них. И это правильно, ведь других источников информации у нас нет и не будет. Просто помните, что иногда даже непосредственный опыт восприятия может оказаться ошибочным.



Почему мы строим ложные мнения и защищаем их любой ценой

Почему мы боимся терактов, но переходим дорогу на красный свет

Одни факты мы запоминаем лучше, чем другие

Вы слышали о теракте, который унес жизни многих людей. О трагедии рассказали на всех каналах, написали во всех изданиях, упомянув и предыдущие похожие случаи. Теперь вам кажется, что в вашем городе теракт может произойти в любой момент. Вы избегаете людных мест и с опаской выходите на улицу. Но при этом продолжаете перебегать дорогу на красный свет, забывая, что вероятность попасть под машину несоизмеримо выше.

Или другой пример. Вы прочитали статью о людях, которые выиграли в лотерею. Однажды они просто купили билет, и им повезло. Вам начинает казаться, что и ваши шансы на приз достаточно велики. При этом вы забываете, что миллионы людей, купивших по два, три, десять и даже сто биле-

тов, ничего не получили. Подобные искажения в мышлении встречаются сплошь и рядом.

Сложившиеся воспоминания приводят к ошибке мышления

Такая ошибка называется *эвристикой доступности*. Это интуитивный процесс, при котором человек оценивает частоту или возможность события по тому, насколько легко вспоминаются примеры подобных событий. Мы используем его, когда нужно принять решение или оценить идею.

Термин «эвристика доступности»¹³ ввели психологи Амос Тверски⁴ и Даниел Канеман⁵ в 1973 году. Этот процесс происходит бессознательно, а в его основе лежит принцип «Если вы об этом подумали, значит, это важно». То, что легко приходит в голову, кажется более распространенным и достоверным, чем есть на самом деле.

Проблема в том, что одни события запоминаются лучше, чем другие. Иногда случай отпечатывается в памяти из-за новизны или связанных с ним переживаний. Необычные происшествия, такие как теракт или нападение акулы на че-

⁴ Амос Тверски – израильский психолог, пионер когнитивной науки. Долгое время был соавтором Даниела Канемана. Ключевая фигура в открытии систематических когнитивных искажений в оценке риска и потенциальной выгоды.

⁵ Даниел Канеман – израильско-американский психолог. Лауреат Нобелевской премии по экономике 2002 года.

ловека, кажутся нам более важными. Поэтому складывается ложное впечатление, что они очень распространены.

А иногда это происходит из-за широкого освещения в прессе. Например, мы слышим новости об авиакатастрофах и боимся летать на самолете, хотя автомобильные аварии случаются гораздо чаще.

Исследователи описали¹⁴ подобную ситуацию с рекламой средств от депрессии. Участники опроса, которые чаще слышали об антидепрессантах, вспомнили больше лекарств. И посчитали, что депрессия среди населения встречается часто. Другие ученые доказали¹⁵, что люди используют эвристику доступности, даже когда судят о ценовой политике магазина. Чем больше они вспоминают недорогих товаров в нем, тем выше оценивают магазин в целом.

Как избежать ловушки

● Не полагайтесь на воспоминания: они не самый лучший советчик. Доверяйте только фактам. Ищите подтвержденные данные, изучайте статистику. Попытайтесь вспомнить противоположные примеры, а потом принимайте решение. Другими словами, прежде чем покупать лотерейный билет, подумайте, каковы реальные шансы на выигрыш.

● Если вы разрабатываете какой-то продукт, не ограничивайтесь исследованием конкурентов. Допустим, компании X

и Y используют один и тот же метод, но это не значит, что он поможет вам. Принимайте решения исходя из потребностей собственных клиентов. Проведите A/B-тестирование, соберите данные, получите обратную связь от пользователей.

● Старайтесь не забывать, что мозг опирается на доступные ему воспоминания, и изучайте вопрос со всех сторон. Только так можно принять объективное решение.

Почему мы никогда не бываем объективны

Люди по своей природе склонны к заблуждениям, причем иногда массовым. Взять хотя бы гомеопатию: никаких¹⁶ научных доказательств того, что она работает, нет. Но если однажды человек справился с болезнью, используя подобные средства, он безвозвратно убеждается, что это заслуга волшебных пилюль.

Теперь доводы ученых он игнорирует, а доказательства бесполезности гомеопатии интерпретирует по-своему: вся медицина куплена, а подобные исследования заказывают конкуренты. Зато истории друзей, знакомых и коллег, поборовших грипп на фоне приема таблеток-пустышек, он будет считать подтверждением своей теории. Потому что их аргументы – «Мне же помогло!» – соответствуют его собственным представлениям. Это называется предвзятостью подтверждения.

Что такое предвзятость подтверждения

Научный термин «*предвзятость подтверждения*» ввел когнитивный⁶ психолог Питер Каткарт Уэйсон в 1960-х го-

⁶ Когнитивный (лат. *cognitio* – восприятие, познание) – относящийся к позна-

дах. Он провел¹⁷ ряд экспериментов, которые подтвердили существование этой порочной склонности людей. Мы всегда ищем доказательства своей точки зрения и игнорируем информацию, которая ее опровергает.

Предвзятость подтверждения состоит¹⁸ из трех механизмов: предвзятый поиск информации, предвзятая интерпретация и предвзятые воспоминания. Они могут действовать по отдельности или все вместе.

Предвзятый поиск информации

Веря в собственную правоту, мы стараемся найти подтверждение своей идее, а не ее опровержение. И в конце концов начинаем видеть только то, что делает нашу теорию верной.

В одном эксперименте¹⁹ участникам представили героев, у которых нужно было взять интервью. Испытуемым рассказали, что кто-то из героев интроверт, а кто-то — экстраверт. В итоге для интервьюируемых участники выбирали только те вопросы, которые должны были подтвердить их склонность к интроверсии или экстраверсии. Усомниться в ней им не приходило в голову. Например, у якобы интровертов они спрашивали: «Чем вам не нравятся вечеринки?» И даже не

нию, к функциям мозга, которые обеспечивают формирование понятий, оперирование ими и получение выводных знаний.

давали им возможности опровергнуть эту теорию.

Так и человек, который верит в гомеопатию, будет искать лишь доказательства ее пользы. Он начнет всеми силами избегать тех людей и ту информацию, которые утверждают обратное. Затем он найдет группу единомышленников и будет интересоваться только историями людей, «которым помогло». Аргументы против останутся вне его поля зрения.

Предвзятая интерпретация

Этот механизм искажения основывается на том, что все услышанное и увиденное можно понимать двояко. Новую информацию человек обычно старается истолковать в пользу того, в чем он уже убежден.

Это искажение изучили в Стэнфордском университете. Команда ученых провела²⁰ эксперимент, для которого пригласили две группы участников. Одна из них была против существования смертной казни, а другая – за. Каждой группе раздали по два исследования. Первое из них подтверждало их точку зрения, а второе – опровергало. Как и ожидалось, участники оценили соответствующие их взглядам исследования как более убедительные. Они указывали на детали, которые соответствовали их мнению, а остальное проигнорировали. Материал, который опровергал их убеждения, участники критиковали: за недостаточность данных, маленькую выборку и отсутствие веских аргументов. На самом деле все

исследования были выдумкой.

Предвзятые воспоминания

Помимо некорректной обработки новой информации, мы еще и не очень достоверны в своих воспоминаниях. Мы извлекаем из своего сознания только то, что выгодно нам в данный момент.

В очередном эксперименте²¹ ученые попросили участников прочитать описание одной недели из жизни женщины по имени Джейн. В нем рассказывалось о поступках, которые совершала Джейн за это время. Некоторые тексты характеризовали ее как экстраверта, а другие – как интроверта. После этого участников разделили на две группы. Одну из них попросили оценить, подойдет ли Джейн на должность библиотекаря. Второй предложили определить ее шансы стать риелтором. В итоге участники группы «за библиотекаря» вспомнили больше особенностей Джейн, описывающих ее как интроверта. А группа «за риелтора» характеризовала ее в основном как экстраверта. Воспоминаний о поведении Джейн, не соответствующих нужным качествам, как будто и не было.

Чем опасна эта ловушка мышления

Всем людям нравится, когда их желания совпадают с действительностью. Однако предвзятость предубеждения – это необъективность и недостоверность. Профессор Иллинойского университета, доктор Шахрам Хешмат²² утверждает, что последствия могут быть самыми неприятными.

Страдает психика и отношения с окружающими

Если человек не уверен в себе, тревожен и страдает от низкой самооценки, любую нейтральную реакцию в свой адрес он может истолковать негативно. Ему начинает казаться, что его не любят или весь мир над ним насмехается. Он становится либо очень чувствительным, воспринимая все слишком близко к сердцу, либо агрессивным.

Развитие и рост становятся невозможны

Предвзятость может вылиться в настоящий самообман. Человек искренне верит, что он во всем прав, игнорирует критику и реагирует только на похвалу. Ему просто незачем учиться новому и что-то переосмысливать.

Здоровье и финансы оказываются под угрозой

Например, если кто-то убежден, что марихуана никак не вредит его здоровью. Или что на спортивных прогнозах

можно заработать. Тогда предвзятость подтверждения может буквально разрушить его жизнь.

Как избежать ловушки

Не бойтесь критики

В ней нет ничего плохого, если она высказана не в грубой форме и не с целью вас задеть. Воспринимайте ее как совет или идею, а не как личное оскорбление. Прислушивайтесь к тому, что большинство считает неправильным. Возможно, вы действительно что-то делаете не так. Это не значит, что нужно тут же изменить свое поведение или мысли. Скорее, вам следует над ними задуматься. И помните, что чаще всего критикуют результаты ваших действий, а не вас самих.

Не избегайте споров

В споре рождается истина, и это правда. Если бы люди во всем соглашались друг с другом, вряд ли человечество добилось бы какого-то прогресса. И если бы не соглашались – тоже. Спор – это не повод кого-то унижить или оскорбить, а способ докопаться до правды. И это далеко не ссора, а скорее сотрудничество. Важно лишь научиться не только говорить, но и слушать.

Смотрите на вещи с разных сторон

Не упирайтесь только в собственное видение. Попробуйте

посмотреть на проблему глазами ваших друзей, оппонентов и даже тех, кого она вообще не интересует. Не игнорируйте отличные от ваших аргументы и присматривайтесь к ним – возможно, правда находится именно там. Не вставайте на какую-либо сторону, пока не изучите все моменты.

Не доверяйте только одному источнику

Смотрите разные каналы. Читайте разных авторов. Заглядывайте в разные книги. Чем больше отличающихся мнений вы соберете о проблеме, тем выше вероятность того, что среди них окажется правильное. И не останавливайтесь на голословных утверждениях, а всегда ищите научные исследования.

Проявляйте любопытство

Любопытство заставляет задавать вопросы и искать на них ответы. Благодаря ему вы углубляете свои знания и развиваете критическое мышление. Не воспринимайте окружающий мир как данность – продолжайте изучать и исследовать.

Будьте смелыми

Чтобы принять чужую точку зрения и получить новое знание, сначала нужно перестать бояться перемен, которые за этим последуют. Избавьтесь от страха того, что в вашем мировоззрении, поведении, целях и вообще жизни произойдут

какие-то изменения. Ни один человек не может быть стопроцентно объективным – такова наша природа. Но вы можете постараться снизить свою субъективность и хотя бы немного приблизиться к реальности.

Почему мы верим догадкам и слухам больше, чем статистике

Вы сделали сезонную прививку от гриппа и заболели. И знакомый тоже жаловался на плохое самочувствие. Вам известно, что, по статистике²³, прививка против гриппа может снизить риск заболевания на 70–90 % и спасти сотни тысяч жизней. Но теперь вы ей не особо доверяете.

А вот вы видите на парковке мужчину. Он одет во все черное, у него много татуировок, из наушников слышится тяжелый рок. Как думаете, он приехал на байке или на автомобиле? Скорее всего, вы, не задумываясь, выберете первый вариант. Хотя на самом деле вероятность второго выше, ведь автомобилей на дорогах намного больше. А может, он вообще велосипедист.

В обоих случаях дело в *ошибке базового процента* – когнитивном искажении, которому подвластны все люди.

В чем суть этого когнитивного искажения

Из-за ошибки базового процента мы склонны игнорировать статистику и общие данные. Вместо этого мы полагаемся на личный опыт и частные случаи, которые встречали в своем окружении.

Амос Тверски и Даниел Канеман первыми описали этот феномен в 90-х годах XX века. Они провели исследование²⁴, в котором участникам кратко представили одного человека: он любит головоломки, у него математический склад ума и он интроверт.

Затем участников поделили на две группы: одной сообщили, что этот человек был выбран из числа 70 инженеров и 30 юристов. Другой группе – наоборот: 30 инженеров и 70 юристов. Вопрос был для всех один: какова вероятность того, что этот человек – инженер? Многие из опрошенных соглашались, что такого небольшого описания недостаточно, чтобы определить профессию героя. Но большинство все равно склонялось к тому, что он инженер.

Опрос провели по-другому: теперь участникам изначально не предоставлялось никакой информации о человеке. В этом случае их ответы основывались на общей вероятности: если в группе больше инженеров, значит, и вероятность того, что герой тоже инженер, больше. А если в группе больше юристов, то, скорее всего, и он юрист. Из этого можно сделать вывод, что, когда у нас нет специфичной информации, нас нечем сбить с толку.

Почему мы не всегда доверяем статистике

В конкретном случае нам кажется²⁵, что общие данные

недостаточно достоверны: в них не могут быть учтены все факторы, которые влияют на нашу ситуацию именно сейчас. К тому же они не соответствуют тому суждению, которое мы уже сделали. Ученые связывают²⁶ эту ошибку мышления с эвристикой репрезентативности – свойством человека делать выводы на основе стереотипов и личной оценки.

Ухудшают ситуацию и другие когнитивные искажения. Это склонность к негативу, при которой плохие новости человек воспринимает и запоминает лучше, и предвзятость подтверждения, когда он выбирает ту информацию, что соответствует его уже существующему мнению.

Какой вред может нанести это когнитивное искажение

Вы неверно судите о людях

Казалось бы, нет ничего страшного в том, чтобы ошибиться с профессией человека или его личными качествами. Но если подумать, последствия могут быть самыми разными: вы не смогли распознать мошенника, оказались вовлечены в плохую компанию, упустили важное для карьеры знакомство или ценного для компании сотрудника.

Например, в одном эксперименте²⁷ участников просили оценить средние баллы гипотетических учащихся. Для этого им дали статистику распределения оценок. Но участники

игнорировали ее, если им давали описательную характеристику учеников. При этом последняя могла не иметь абсолютно никакого отношения к учебе и успеваемости. Так исследователи доказали, что собеседования при приеме в университет бесполезны.

Этот эксперимент демонстрирует, что мы не всегда можем судить о людях настолько точно, чтобы руководствоваться только своим опытом.

Уровень тревожности повышается

Недооценка статистической информации может сделать человека чересчур мнительным. Боязнь летать на самолете или ужас от навязчивой мысли, что в автобусе окажется бомба или водитель уснет за рулем, способны серьезно повлиять на психику. Это заставляет страдать от тревожности и стресса. А постоянный страх, что именно вы подхватите редкую и тяжелую болезнь, может привести к ипохондрии⁷.

Вы допускаете ошибки в важных ситуациях

Вы хотите отдать свои сбережения под большой процент и идете в молодой малоизвестный банк. Вы знаете, что такие банки часто оказываются ненадежными и безопаснее обратиться в крупную организацию, предлагающую менее при-

⁷ Ипохондрия – состояние человека, проявляющееся в постоянном беспокойстве по поводу возможности заболеть одной или несколькими болезнями, жалобах или озабоченности своим физическим здоровьем.

ятные условия. Но в итоге больше доверяете другу, который держит деньги в том же банке, и хорошим отзывам в интернете.

А иногда ошибка базового процента может стоить здоровья и даже жизни. Возьмем пример с прививкой от гриппа. Вы отказываетесь делать ее снова, потому что в прошлый раз она вам не помогла. В итоге вы заболеваете и получаете серьезные осложнения.

Или, допустим, вы работаете врачом. К вам приходит пациент, осмотрев которого вы видите симптомы страшного и редкого заболевания. Может показаться, что все очевидно. Но сам факт того, что болезнь редкая, должен заставить вас перепроверить диагноз. И если вы этого не сделаете, то можете назначить неправильное лечение и навредить пациенту.

Как избежать ловушки

Не спешите с выводами

Если вам удалось дать оценку чему-либо без особых рассуждений, остановитесь и задумайтесь. Чаще всего это повод переосмыслить явление или ситуацию еще раз. Мир не так прост, чтобы делать выводы на основе двух-трех очевидных на первый взгляд критериев.

Избегайте категоричности

Если вы уже пришли к какому-то заключению, не останавливайтесь на нем – будьте гибкими. Возможно, измени-

лись вводные данные, или вы чего-то не учли, или появилась новая существенная информация.

Собирайте больше данных

С одной стороны, кажется разумным делать выводы на основе конкретных данных, относящихся именно к вашей ситуации. Но с другой – составить полную картину можно, только имея максимум информации. Так что ищите и используйте ее.

Фильтруйте информацию

Чтобы дать чему-то точную оценку, вам нужны не только полные, но и достоверные данные. Будьте осторожны с новостными изданиями и телевидением: часто факты там подаются выборочно, а внимание акцентируется на чем-то одном. В итоге общая картина нарушается и вы воспринимаете информацию слишком эмоционально. Поэтому доверяйте только официальной статистике, научным исследованиям и подкрепленным фактами данным.

Расширяйте кругозор

Постоянно учитесь и интересуйтесь происходящим вокруг. Старайтесь узнавать новое из разных областей. Чем больше информации у вас есть, тем меньше придется гадать, когда понадобится сделать выводы. В ваших руках уже будут официальные цифры и точные факты.

Почему наш выбор кажется самым лучшим, даже если это не так

Вы решили купить новый смартфон, выбрали два подходящих, но сомневаетесь, какой из них предпочесть. Оценив все плюсы и минусы, вы наконец выбираете один из них и покупаете его. Теперь он нравится вам гораздо больше, чем полчаса назад, когда вы с сомнением смотрели на оба варианта. А в дальнейшем вы, возможно, станете отдавать предпочтение той же марке, даже если другая будет предлагать лучший по характеристикам продукт за те же деньги.

В этом виновато *искажение сделанного выбора* – психологический эффект, который обнаружили более 60 лет назад. И с тех пор его существование неоднократно подтверждалось.

В чем суть искажения

Впервые искажение сделанного выбора наблюдали²⁸ в эксперименте с бытовой техникой. Студенток попросили оценить разные модели, а потом выбрать в подарок один из приборов. Через 20 минут их снова попросили оценить всю технику. И на этот раз приборы, которые они выбрали в подарок, получили более лестные характеристики, чем в начале теста.

Автор эксперимента, профессор Джек Брем, предположил, что это происходит из-за когнитивного диссонанса. После принятия решения человека одолевают сомнения, потому что у выбранной вещи тоже есть недостатки, а у отвергнутой – преимущества. Он испытывает психологический дискомфорт, боится, что выбрал не то. Чтобы избавиться от неприятных ощущений, человек ищет подтверждение тому, что все сделал правильно. И, конечно, находит его. Причем чем больше²⁹ сходства между предлагаемыми вариантами, тем сильнее диссонанс и тем больше человеку нравится свой выбор.

Искажение сделанного выбора наблюдали в самых разных экспериментах³⁰. Был даже проведен опыт с людьми, страдающими амнезией. Они не помнили первую часть эксперимента, но все равно оценивали уже выбранную в прошлом вещь лучше, чем остальные. Выбор предлагали детям и даже макакам-резусам и везде наблюдали одно и то же. Участники всегда предпочитали то, что выбрали в первый раз. Это работает даже при отсутствии реальной выгоды и меняет реакцию мозга на выбор и альтернативы.

Как выбор меняет реакцию мозга

В одном исследовании³¹ участникам предложили выбрать, куда они хотят поехать в отпуск, и отслеживали ак-

тивность мозга в момент принятия решения и после него с помощью МРТ. При этом выбор был чисто гипотетический: участникам не собирались дарить путевку и они знали об этом.

Оказалось, что после выбора реакция людей на локацию менялась. Когда они представляли отпуск в выбранном месте, увеличивалась активность хвостатого ядра. Это область мозга, которая активируется, когда человек представляет что-то хорошее в будущем. Отвергнутая локация же такого ответа не вызывала.

Почему это может стать проблемой

Нет ничего плохого в том, что вам нравится ваш выбор. Это даже хорошо: вас не мучают сомнения и сожаления. Проблема возникает в тот момент, когда вы отказываетесь признать, что ваш выбор может быть в чем-то хуже. Это преданность бренду, который перестал выпускать достойные продукты, застревание в разрушительных отношениях, работа по специальности, которая изначально была выбрана неправильно.

Просто признайте тот факт, что у отвергнутой вещи, специальности, отношений тоже есть свои преимущества, а у выбранных вами – недостатки. Это поможет вам отказаться от убеждения «свое априори лучше чужого» и не держаться за то, что требует изменений.

Почему нами управляют собственные ожидания

Эффект Розенталя, эффект Пигмалиона и предвзятости экспериментатора – разные названия одного психологического феномена, относящегося к самосбывающимся пророчествам. Суть эффекта заключается в том, что ожидания человека определяют его действия.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.