



Smart Reading

Университетский институт



The Art of Thinking
Clearly
Rolf Dobelli

Искусство ясно мыслить

Рольф Добелли

Smart Reading

Искусство ясно мыслить. Рольф Добелли. Саммари Серия «Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг. Саммари»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69483370
Искусство ясно мыслить. Рольф Добелли. Саммари:

Аннотация

Это саммари – сокращенная версия книги «Искусство ясно мыслить» Рольфа Добелли. Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры.

Ментальные ошибки самого разного рода – вот чем на самом деле заполнено наше сознание. Присутствие в нашей голове иллюзий и стереотипов мешает нам эффективно мыслить и принимать осознанные и логичные решения. Книга Рольфа Добелли – настоящая энциклопедия наших заблуждений, укоренившихся иллюзий и предрассудков. В ней не просто описаны типичные уловки нашего мозга, но и предлагаются отличные способы их преодоления. Увлекательные истории и экспериментальные данные помогают лучше осознать огрехи человеческого мышления и научиться их обезвреживать.

В формате PDF А4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Как мы ошибаемся	5
Ловушка авторитета	7
Ошибка выжившего	9
Эффект контраста	11
Эффект «понятно – верно»	13
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Оригинальное название

The Art of Thinking Clearly

Автор

Rolf Dobelli

www.smartreading.ru

Как мы ошибаемся

Ошибаемся мы регулярно. Это не зависит ни от уровня образования, ни от ширины кругозора, ни от показателя нашего IQ. Каждодневные ментальные ошибки – едва осознаваемые искажения повседневного мышления. Мы даже не замечаем, как они влияют на наши решения и поступки. Поэтому хорошо бы провести ревизию у себя в голове и очистить разум от иллюзий, предубеждений и эффектов, искажающих нашу картину мира. Перед вами книга, которая поможет это сделать. Но есть одно «но».

Книги из серии «Сейчас я вас научу, как стать счастливым и продуктивным!» могут вызывать отторжение. К тому же из предыдущего опыта мы обычно знаем, что книги о мышлении – сплошь занудные, скучные и малоприменимые для улучшения повседневной жизни. Поэтому не спешим читать дальше.

Подумав так, мы прямо сейчас угодили в одну или даже несколько ментальных ловушек! Например, использовали индуктивное мышление для вывода о еще непрочитанной книге. Поддались эффекту ореола и судим о книге по ее обложке. Или того хуже – на слово поверили «эксперту», который написал негативный отзыв о книге.

Хотите знать больше о подобных ошибках и багах нашего мышления? Тогда придется рискнуть и заглянуть под об-

ложку этой книги, а заодно под капот собственного разума и житейской логики.

Ментальные ошибки – это систематические отклонения от нашей рациональности, уход от разумного, логичного, оптимального мышления и основанного на нем поведения. В науке описана пара десятков из них, если не больше. Рольф Добелли собрал и показал самые распространенные.

Ловушка авторитета

Мы добровольно отказываемся от собственного мнения в угоду мнению неких авторитетов.

Расследования авиакатастроф показывают, что в некоторых случаях причиной крушения становятся очевидные ошибки командира экипажа. При этом рядом всегда находится второй пилот, который, как правило, видит ошибку, но не решается указать на нее и вовремя исправить ситуацию. Он попадает в ловушку авторитета, цена которой – десятки и сотни жизней.

В повседневной жизни мы нередко сами оказываемся в ловушке авторитета, хоть цена ее, на первый взгляд, и меньше – личное благополучие, здоровье или финансы.

- Мы без тени сомнения доверяем человеку только потому, что он считается признанным экспертом в какой-либо области.
- Мы готовы безусловно повиноваться тому, кого считаем авторитетным и/или вышестоящим лицом, хотя не всегда обязаны ему подчиняться.
- Мы оказываемся под влиянием медийных личностей – телеведущих, блогеров и инфлюенсеров, которых считаем своими кумирами.

В истории немало примеров, когда лица, воспринимаемые в качестве авторитетов, ошибались: экономисты, трейдеры, врачи, политологи, инженеры, военные эксперты и т. д. Рольф Добелли говорит: каким бы хорошим ни был эксперт, он имеет лишь неопределимую вероятность успеха. Однако *мы склонны отключать критическое мышление, когда воспринимаем кого-то в качестве эксперта*. Можем подчиняться указаниям авторитетных лиц, когда в этом нет необходимости.

В 1961 году американский психолог Стэнли Милгрэм провел впечатляющий эксперимент «Повиновение», который доказал, что большинство людей готовы подчиняться авторитетам и следовать их указаниям даже вопреки своему желанию и моральным принципам.

Как избежать. Задавайте вопросы экспертам, если есть такая возможность. Критически оценивайте любую информацию и не спешите выполнять распоряжения, которые не обязаны выполнять. Даже когда распоряжение обязательно к исполнению, непременно сообщите руководству свою точку зрения, если вы заподозрили ошибку.

Ошибка выжившего

Мы предвзято оцениваем свои шансы исходя из неверной информации.

Это иллюзия того, что вокруг нас все или, по крайней мере, очень многие – люди и организации – добиваются успеха. Поэтому кажется, что и наши шансы на успех в таком мире достаточно велики.

Мы склонны так считать, потому что успехам и достижениям в обществе уделяется гораздо больше внимания, чем неудачам, посредственностям и провалам. С афиш и билбордов на нас смотрят успешные и влиятельные люди. Но разве попали бы они на билборды, будучи простыми обывателями?

Здесь срабатывает и феномен смещения самоотбора – мы судим обо всех (и о себе), располагая лишь небольшим количеством нерепрезентативных данных. При этом *мы не знаем, сколько вообще людей шло к успеху, какой процент из них оказался у финиша, а сколько сошли с дистанции.*

«Выжившие» – это те, кто дошел до финишной прямой своего успеха, до пьедестала победы и почитания. И это единицы из множества тех, кто пытался. Но именно по ним мы судим о собственных шансах на победу.

Значит ли это, что нам не стоит даже пытаться? Ко-

нечно нет. Но ставить все на будущий успех – легкомысленно. Нужно быть готовым к тому, что придется много трудиться, а возможно, и свернуть с намеченной дистанции и переключиться на какое-то другое дело.

Думаете, если вы новичок, вам обязательно повезет? На первых порах удача действительно по каким-то неведомым причинам может вам сопутствовать. Но, слишком сильно уверовав в эффект новичка, мы рискуем рано или поздно столкнуться с неизбежным разочарованием. Ведь везение новичков – всего лишь иллюзия, а не объективный закон, управляющий миром.

Как избежать. Не поддавайтесь эффекту самонадеянности – не переоценивайте свои знания, таланты и способность прогнозировать будущее. Только взвешенная оценка личных шансов помогает более гибко ставить цели и выбирать лучшие пути их достижения.

Проверяйте собственные идеи и суждения на предвзятость. Это своеобразный фильтр, который пропускает в наше сознание только ту информацию, которая не противоречит нашей картине мира – уже устоявшемуся мнению, убеждению, личному опыту.

Лишь твердые факты и весомые аргументы могут разрушить этот фильтр. Поэтому оставайтесь открытым к любым новым доказательствам, даже если они опровергают то, во что вы свято верите уже много лет.

Эффект контраста

Мы сравниваем – и это может исказить наше представление.

- **Дорогое на фоне еще более дорогого воспринимается уже и не таким накладным.** Когда на распродаже сравниваете новую цену товара со старой, она выглядит не такой высокой, какой могла бы показаться без сравнения с предыдущей ценой (вот почему старые цены обычно в магазинах не заклеивают, а перечеркивают).

- **Ощутимая потеря на фоне еще большей потери воспринимается небольшой.** Потеря \$100 в торговле акциями оценивается как совсем незначительная в сравнении с предыдущей потерей в \$1000. Но эта же потеря для кого-то другого будет очень болезненной в сравнении с потерей в \$10.

- **Качества одного человека на фоне другого выглядят совсем иначе, чем в случае, когда у нас нет возможности сравнивать.** Поэтому родители друзей в детстве выглядят добрее собственных. А сын маминой подруги кажется ей более сообразительным, чем вы – родной ребенок.

Мы и сами по-разному выглядим в зависимости от того, кто рядом. Окружающие сочтут нас более

привлекательным человеком на фоне спутника или спутницы посредственной внешности. Или, наоборот, если рядом с нами модель, мы покажемся людям слишком обычными. Ведь красота не только «в глазах смотрящего». Она зависит от того, что и как эти глаза видят.

Как избежать. Старайтесь избегать сравнения там, где это возможно. Смотрите на разные ситуации, явления, предметы и тем более на людей как на уникальные сущности. Если без сравнения не обойтись, старайтесь не подгонять его под свои ожидания и желания.

Эффект «понятно – верно»

Мы поступаем так, как нам понятно, доступно, привычно, – и не ищем сложных путей.

Рольф Добелли называет это явление смещением в сторону доступности.

- Мы боимся погибнуть в авиакатастрофе и отказываемся летать, хотя по статистике вероятность смерти в автомобильной аварии в разы выше. Но информация об авиакатастрофах на слуху, а дорожной статистикой мы редко интересуемся. Кроме того, на машине мы ездим каждый день, а на самолете нам нужно отправиться в отпуск раз в год – конечно, такое мероприятие кажется нам опасным и непривычным.

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.