

50 КОГНИТИВНЫХ ИСКАЖЕНИЙ

Шпаргалка



Когнитивные искажения

Когнитивные искажения — это систематические ошибки в мышлении, которые возникают, когда человек обрабатывает и интерпретирует информацию. Эти искажения приводят к тому, что люди воспринимают реальность неадекватно, что может влиять на их суждения, принятие решений и поведение.

Когнитивные искажения могут проявляться в различных формах, таких как преувеличение или игнорирование фактов, предпочтение эмоционально окрашенных суждений над объективными данными, а также приписывание причинно-следственных связей там, где их нет. Эти искажения обусловлены тем, как мозг обрабатывает информацию, стремясь к быстрому и эффективному принятию решений, но часто упрощая и искажая реальность в процессе.

Примеры когнитивных искажений включают "предвзятость подтверждения" (тенденцию искать информацию, подтверждающую существующие убеждения), "катастрофизацию" (преувеличение негативных последствий) и "эффект привязки" (склонность полагаться на первую полученную информацию при оценке ситуации).

Когнитивные искажения являются частью широкого спектра предвзятостей, которые влияют на наши суждения и принятие решений. Понимание их позволяет лучше осознавать свои мышление и поведение, а также улучшать способность принимать обоснованные и рациональные решения.

Когнитивные искажения играют важную роль в психологических теориях и моделях, особенно в когнитивно-поведенческой терапии (КПТ), где их осознание и коррекция помогают улучшить эмоциональное состояние и поведенческие реакции людей.

50 когнитивных искажений

1. Чёрно-белое мышление (поляризация)

Автор: Аарон Бек

Восприятие ситуаций в крайностях, без учета промежуточных вариантов. Всё видится либо как полностью положительное, либо как полностью отрицательное.

2. Генерализация

Автор: Аарон Бек

Делание широких выводов на основе одного случая или ограниченного опыта, что приводит к убеждению, что неудача или успех будут повторяться всегда.

3. Ментальный фильтр (селекция)

Автор: Аарон Бек

Фокусировка только на негативных аспектах ситуации, игнорируя позитивные.

4. Дисквалификация положительного

Автор: Аарон Бек

Обесценивание или игнорирование положительных событий или достижений, что приводит к недооценке их важности и значимости.

5. Катастрофизация

Автор: Аарон Бек

Ожидание наихудшего исхода событий и преувеличение возможных последствий, что приводит к излишнему стрессу и тревоге.

6. Персонализация

Автор: Аарон Бек

Принятие на себя ответственности за негативные события, даже если их происхождение не зависит от человека.

7. Долженствования (should statements)

Автор: Аарон Бек

Придерживание строгих, нереалистичных правил о том, как должны себя вести окружающие или сам человек.

8. Эмоциональное обоснование

Автор: Аарон Бек

Восприятие эмоций как доказательства того, что ситуация такова, какой она кажется. Например, если человек чувствует страх, он решает, что ситуация действительно опасна.

9. Скачки к выводам

Автор: Аарон Бек

Делание негативных выводов без достаточных доказательств. Включает в себя:

- **Чтение мыслей:** Предположение о том, что человек знает, что думают другие.
- **Пророческие предсказания:** Предсказание будущих событий с негативным исходом.

10. Навешивание ярлыков

Автор: Аарон Бек

Приписывание себе или другим людям негативных ярлыков на основе одного случая или недостатка.

11. Занижение позитива (минусация)

Автор: Аарон Бек

Преуменьшение значения положительных событий или достижений.

12. Логическая ошибка: "Потерянная выгода"

Автор: Дэвид Бернс

Фокусировка на том, что упущено, игнорируя достигнутые результаты или текущие достижения.

13. Эффект ложного консенсуса

Автор: Ли Росс

Склонность считать, что убеждения и поведение человека более распространены среди других людей, чем они есть на самом деле.

14. Игнорирование вероятности

Авторы: Дэниел Канеман и Амос Тверски

Игнорирование статистических вероятностей в пользу эмоциональных или интуитивных суждений.

15. Эффект привязки

Авторы: Дэниел Канеман и Амос Тверски

Полагание на первую полученную информацию (якорь), что влияет на дальнейшие суждения и оценки.

16. Эффект ореола

Автор: Эдвард Торндайк

Восприятие человека в одной области (например, внешность) влияет на восприятие его в других областях (например, компетентность).

17. Эффект снисходительности

Автор: Леон Фестингер

Оправдание своего поведения и убеждений, даже если они ошибочны, чтобы сохранить внутреннюю согласованность.

18. Ошибочное распределение причинности

Авторы: Амос Тверски и Дэниел Канеман

Склонность приписывать внутренние факторы поведению других людей и внешние факторы своим действиям.

19. Иллюзия контроля

Автор: Эллен Лангер

Вера в то, что человек может контролировать случайные или неподвластные ему события.

20. Эффект самовозвеличивания

Автор: Дэвид Майерс

Склонность приписывать успехи своим усилиям, а неудачи — внешним обстоятельствам.

21. Предвзятость подтверждения

Автор: Питер Уэсон

Поиск и интерпретация информации так, чтобы она подтверждала текущие убеждения, игнорируя противоречащие данные.

22. Эффект наблюдателя

Автор: Филип Зимбардо

Объяснение своего поведения внешними обстоятельствами, а поведения других — их личными качествами.

23. Эффект Даннинга-Крюгера

Авторы: Дэвид Даннинг и Джастин Крюгер

Люди с низким уровнем компетенции склонны переоценивать свои способности, тогда как компетентные люди склонны недооценивать свои знания.

24. Иллюзия правоты

Автор: Томас Гилович

Вера в то, что человек чаще прав, чем на самом деле, потому что он фокусируется на случаях, когда был прав, и игнорирует ошибки.

25. Иллюзия частоты

Автор: Арнольд Цвикки

Склонность замечать события или объекты после того, как о них узнали, создавая ощущение, что они встречаются чаще, чем раньше.

26. Иллюзия понимания

Автор: Дэниел Канеман

Склонность людей переоценивать свои знания и понимание мира, основываясь на уверенности в том, что они "понимают", как все устроено, даже если их предположения могут быть ошибочными.

27. Эффект ретроспективного искажения ("Я так и знал")

Автор: Дэниел Канеман

После того как событие произошло, люди склонны считать, что они знали, что это произойдет, даже если на самом деле они не могли этого предсказать.

28. Эффект фрейминга (рамочный эффект)

Авторы: Дэниел Канеман и Амос Тверски

Решения человека зависят от того, как информация представлена (в позитивном или негативном контексте), даже если фактическая информация идентична.

29. Эффект отражения

Авторы: Дэниел Канеман и Амос Тверски

Люди склонны избегать рисков, когда они сталкиваются с возможностью получить выгоду, и принимать риск, когда дело касается возможных убытков.

30. Эффект приверженности (эффект обладания)

Авторы: Дэниел Канеман и Амос Тверски

Люди склонны придавать большее значение вещам, которыми они владеют, по сравнению с тем, как они оценивают те же вещи, если они не являются их собственностью.

31. Ошибка планирования

Авторы: Дэниел Канеман и Амос Тверски

Склонность людей недооценивать время, необходимое для завершения задачи, несмотря на предыдущий опыт, который показывает, что такие оценки, как правило, оказываются слишком оптимистичными.

31. Ошибка планирования

Авторы: Дэниел Канеман и Амос Тверски

Люди склонны недооценивать время, деньги и другие ресурсы, необходимые для выполнения задачи. Даже если люди сталкивались с подобными ситуациями в прошлом и знают, что их прогнозы обычно ошибочны, они продолжают делать слишком оптимистичные прогнозы.

32. Эффект подковы

Автор: Дэниел Канеман

Склонность человека считать, что он предсказал исход событий после того, как они уже произошли. Это искажение также известно как ретроспективное искажение ("я так и знал").

33. Эффект иллюзорного коррелята

Автор: Дэниел Канеман

Склонность видеть связь между событиями, даже если они не связаны. Люди часто находят корреляции там, где их нет, основываясь на совпадении или временной последовательности событий.

34. Эффект избыточной уверенности

Автор: Дэниел Канеман

Люди склонны быть чрезмерно уверенными в своих суждениях и способностях, что приводит к ошибкам и неверным решениям. Это искажение особенно выражено в прогнозах и оценках.

35. Эвристика доступности

Автор: Дэниел Канеман и Амос Тверски

Люди оценивают вероятность событий на основе того, насколько легко они могут вспомнить аналогичные случаи. Это приводит к переоценке частоты или вероятности ярких, эмоционально насыщенных или недавних событий.

36. Эвристика представительности

Автор: Дэниел Канеман и Амос Тверски

Люди оценивают вероятность того, что объект или событие принадлежит к определенной категории, основываясь на том, насколько они соответствуют стереотипам или ранее известным примерам, игнорируя реальную статистическую вероятность.

37. Эффект страуса

Автор: Название связано с поведенческой аналогией

Склонность избегать негативной информации, игнорировать опасные или тревожные факты, в надежде, что проблема исчезнет сама собой.

38. Ошибка выжившего

Автор: Название связано с анализом успешных случаев

Склонность фокусироваться на людях или вещах, которые "выжили" или преуспели, и игнорировать тех, кто потерпел неудачу, что приводит к ложным выводам о стратегии или методах успеха.

39. Эффект знакомства

Автор: Роберт Зайонц

Склонность предпочитать знакомые вещи и идеи по сравнению с новыми. Частое знакомство с объектом делает его более привлекательным или предпочтительным.

40. Эффект возвратной связи

Автор: Название связано с принципом обратной связи

Тенденция приписывать позитивные изменения или достижения последствиям собственных действий, игнорируя влияние других факторов или случайностей.

41. Эффект фокусировки

Автор: Дэниел Канеман

Люди склонны сосредотачиваться на одном аспекте сложной ситуации или проблемы, игнорируя другие важные элементы.

42. Иллюзия контроля

Автор: Эллен Лангер

Вера в способность контролировать случайные или неподвластные события. Это искажение особенно выражено в азартных играх и инвестициях.

43. Предвзятость к проигрышу

Автор: Дэниел Канеман и Амос Тверски

Склонность людей сильнее реагировать на потери, чем на выигрыши аналогичной величины. Люди предпочитают избежать потери, чем получить равное количество выигрыша.

44. Эффект простого изложения

Автор: Название связано с исследованием эффектов коммуникации

Предпочтение простых объяснений сложным, даже если более сложные объяснения точнее или логичнее.

45. Иллюзия знания

Автор: Дэниел Канеман

Склонность переоценивать объем и точность своих знаний и умений. Люди могут быть уверены, что знают и понимают больше, чем на самом деле, что приводит к ошибочным решениям.

46. Ошибка подтверждения

Автор: Понятие не связано с конкретным автором, но активно изучалось в рамках когнитивной психологии.

После того как человек сделал выбор, он склонен преувеличивать положительные аспекты своего решения и недооценивать его недостатки. Это искажение помогает человеку оправдать свои действия и снизить когнитивный диссонанс.

47. Эффект уверенности в способности предсказать исход события

Авторы: Бэрух Фишхофф

Склонность верить, что исход событий был предсказуемым после того, как они уже произошли. Это создает иллюзию, что человек "всегда знал", как всё закончится.

48. Эффект внимания

Автор: Понятие изучалось в различных исследованиях когнитивной психологии и нейронаук, в частности, в работах Джона Кассиди и его коллег.

Склонность уделять больше внимания некоторым стимулам, игнорируя другие. Например, люди могут больше обращать внимание на информацию, которая подтверждает их убеждения, и игнорировать противоположную информацию.

49. Эффект последовательности

Авторы: Амос Тверски и Дэниел Канеман

Склонность продолжать вкладывать ресурсы (время, деньги, усилия) в проект или решение, основываясь на уже вложенных ресурсах, а не на текущей полезности или перспективах.

50. Эффект воздержания

Автор: Дэниел Эллсберг

Склонность избегать выбора, когда последствия неизвестны или неясны. Люди предпочитают делать выбор в пользу более предсказуемого или понятного варианта.

Платформа NEWPSY

NEWPSY - образовательная интернет-платформа для специалистов в области психического здоровья во всем мире, основанная в 2018 году.

Обучение у первоисточников — это наша миссия и причина, по которой был создан проект NEWPSY.

Давая возможность обучаться у авторов подходов и ведущих специалистов в области психотерапии, мы гарантируем глубокое и многоаспектное понимание психических процессов и методов помощи людям в их страдании.

NEWPSY - эксклюзивный дистрибьютор курсов для самостоятельного обучения и обучающих видео Psychotherapy.net LLC, California, United States в переводе на русский язык для психологов, психотерапевтов, психиатров и социальных работников.

Psychotherapy.net – самая большая в мире коллекция мастер-классов и курсов для самостоятельного обучения и обучающих видео с сессиями авторов и ведущих представителей подходов и уже более 25 лет предоставляет специалистам возможность обучаться у великих мастеров.

Основатель Psychotherapy.net Виктор Ялом в 1995 году записал видео с сессиями одного из своих наставников доктора Джеймса Бьюдженталя. Последовали записи сессий других великих мастеров. Сначала VHS (видеокассетах), потом на DVD. Сегодня Psychotherapy.net — это более 600 часов потокового видео с сессиями ведущих психотерапевтов.

Наш сайт: <https://newpsy.org/>

Служба поддержки edu@newpsy.org

Ваш личный кабинет на платформе: <https://edu.newpsy.org/>

Telegram-канал https://t.me/newpsy_professional