

Когнитивные искажения — Lurkmore

← [обратно к статье «Когнитивная психология»](#)

Фундаментальная ошибка атрибуции

«— Люди думают, что я спас их от Сами-Знаете-Кого, потому что я какой-нибудь великий воин Света.

...как будто я уничтожил его, потому что мне свойственно убивать тёмных лордов. Мне же было всего пятнадцать месяцев!

»

— *Гарри Поттер* и *Методы Рационального Мышления*

«Не мы такие — мир такой. »

— *Быдло*

Настолько **фундаментальна**, что объясняет, если не всё, то почти всё: двойные стандарты, альтернативную мораль, ханжество, большое количество **мудаков** в окружающем мире. А также почему кажущееся количество мудаков существенно больше реального.

Всё очень просто, индивидуумы склонны объяснять мотивы своих поступков внешними причинами, а чужих — особенностями личности. Если более точно: свои **фейлы** объясняются исключительно тижолой жизнью, чужие фейлы — исключительно тем, что те люди — мудаки, козлы, сволочи, неудачники и вообще **ничтожества**. С **винами** — наоборот. Собственный вин — исключительно потому что умный, сильный, сообразительный, выносливый (нужно подчеркнуть), чужой вин — исключительно потому что блат, переспал, насосал, мажор и прочая пруха по жизни.

Позволяет чувствовать себя **Д'Артаньяном**, даже не отличаясь от окружающих ни на йоту. Например, распахивать народ в метро, опаздывая на встречу, а через полчаса возмущаться человеком, в спешке, расталкивающим народ.

Настолько известна, что в **этих ваших** гуглах и яндексах к запросу «фундаментальная ошибка» слово «атрибуции» можно уже не дописывать...

Систематическая ошибка выжившего

«83,3% **британских учёных** доказали, что **русская рулетка** совершенно безопасна. Остальные 16,7% участников, к сожалению, не смогли принять участие в итоговом обсуждении данного вопроса. »

— *Суть проблемы*

Ошибка с точки зрения статистики является неправильная выборка по принципу «В интернет-голосовании „Пользуетесь ли вы Интернетом?“ 100% опрошенных ответили утвердительно» и неправильные логические умозаключения, из неё следующие. Статистики **нерелевантных** выборок боятся как черт ладана, но обыватели легко попадают на эту и подобную ошибки. Собственно, из статистики она и стала известна широким массам. Во Вторую мировую войну венгерскому статистику Абрахаму Вальду дали задачу: проанализировать характер повреждений британских бомбардировщиков и дать советы по бронированию, учитывая, что основные попадания были на крыльях и хвосте. Казалось бы, очевидный ответ заключается в том, что бронировать надо те места, куда чаще попадают. Вальд же подумал и решил: таки нет! Как раз эти места достаточно защищены, раз и после попадания самолёт может долететь до базы, а те самолёты, которым вероятно попали в



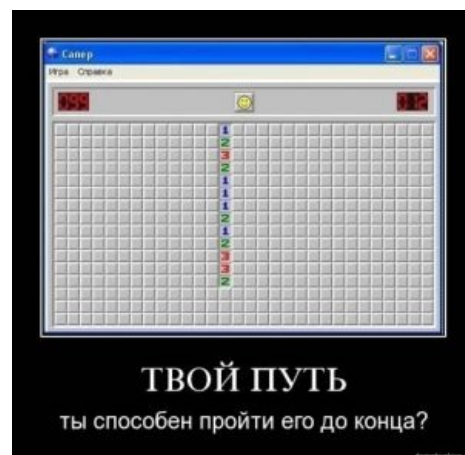
Кто бы спорил. (Комикс из учебника)

другие места, до базы не долетели. Мораль: укреплять надо те места, в которых пробоин-то и нет, в данном случае — кабину и топливный бак.

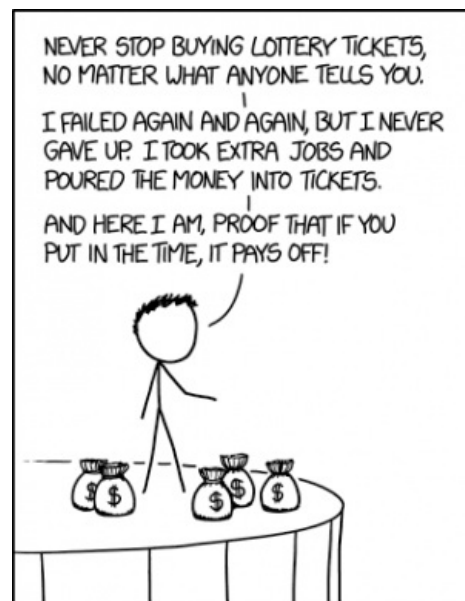
Ошибка выживших получила своё название именно из-за того, что выводы о том, как выжить в той или иной ситуации, строили на анализе действий тех, кто выжил (возможно, чудом), совершенно упуская из виду возможные варианты действий тех, кто ничего рассказать не может. Разумеется, из 100% выживших, которые участвовали в какой-нибудь опасной, противоречащей технике безопасности хуйне, все 100% выжили. Что из этого следует согласно формальной логике? Да только это и следует, что да, таки выжившие — выжили. Кто бы мог подумать... Впрочем, подобную ошибку часто совершают не только сказочные долбоёбы, но и вполне обычные люди, иногда даже с образованием и опытом, применительно ко всем отраслям жизни, вплоть до игры на бирже и планирования стратегии бизнеса. «Мы пройдем этот этап за три недели, потому, что и другие прошли».

Примеры

- «Добрые» дельфины. Некоторые моряки, выжившие после кораблерушения, рассказывали, что когда они совсем обессилили, рядом всплывали дельфины, которые деликатно подталкивали их к берегу. Очевидно, что если и были моряки, которых дельфины толкали в открытое море, то они рассказать об этом не могут. На самом деле, дельфины — хищники и охраняют свои охотничьи участки от вторжения, выпроваживая незваных гостей за их пределы. Таким образом, дельфины — животные и действуют соответственно инстинктам. Кстати, на данном примере «добрых» дельфинов можно разобрать ещё одну ошибку — антропоморфизм, то есть приписывание человеческих качеств иным биологическим видам. Когда за дельфинами пристально понаблюдали, оказалось, что они склонны к изнасилованиям (особенно групповым), а также любят поебывать своих сородичей (и не только сородичей, но и дельфинов других видов!), в том числе в дыхало. Разумеется, человеческая мораль к ним неприменима, так как дельфины — всего лишь животные.
- *Лотерея*. Наглая эксплуатация этого бага человеческого мозга, сводящаяся к показу единичных выигравших и молчанию о миллионах проигравших.
- *Стандарты*. Как пример, «выдержавшие проверку временем» клавиатуры и сочетания клавиш, графические интерфейсы, форматы документов и даже языки программирования. Выжившие — не обязательно самые лучшие: сколько их ещё было, никто не помнит, а сохранились они по самым разным причинам, вроде возможности набрать «TYPEWRITER» в присутствии покупателя. Здесь же: многие торговые марки.
- *История*. Более узко это проявляется в истории войн: чаще всего мы имеем точку зрения победителя, а не проигравшего. Не имея всестороннего взгляда на войну в целом и битвы в частности, мы не можем судить почему та или иная сторона победила, и вообще из-за чего разгорелся весь сыр-бор. А если попытаемся, то обязательно попадём на сабж. Например, если опираться только на мемуары британских генералов, то получится, что гитлеровская Германия пала исключительно благодаря массированным бомбардировкам, которые истощили ресурсы, что позволило русским и союзническим войскам победить более сильную немецкую армию. Однако, если вспомнить «воздушную битву за Британию» в начале войны, станет ясно: одними бомбардировками проще истощить свои ресурсы, а не противника.
- *Шанс получить осложнение от прививки* («выше, чем заболеть дрянью, от которой вакцинируют» и много-много выше, чем умереть от неё.) Убойный аргумент антипрививочников, ЧСХ, абсолютно верный. Дело в том, что *теперь*, когда многолетняя массовая вакцинация проводится и налажена на поток, она приводит к



Все так делают и никаких проблем



EVERY INSPIRATIONAL SPEECH BY SOMEONE SUCCESSFUL SHOULD HAVE TO START WITH A DISCLAIMER ABOUT SURVIVORSHIP BIAS.

XKCD доказывает *ad absurdum*



Сколько ещё их было?

резкому снижению заболеваемости той или иной инфекции; что приводит к снижению шанса встретить заразу в своих краях; число заболевших уменьшается настолько, что вакцины становятся опаснее болезней. Но достаточно уменьшить число прививок, и всё опять пойдёт по-старому. Объясняю на пальцах: прививки, сцуко, *действительно* могут приводить к осложнениям. Поэтому, в привитой среде *отдельному человеку* действительно лично для себя выгоднее не прививаться (вероятность осложнения выше, чем вероятность встретить носителя пиздекомы). Но раз все остальные — такие же хитрожопые, то скоро начинается падение иммунитета и эпидемии.

- **Доходность выживших капиталовложений.** Продавцы капиталовложений (акций, облигаций и тому подобного) иногда вводят в заблуждение потенциальных покупателей следующим трюком. Предположим, сейчас на рынке доступны K возможных капвложений, и только часть из них (например треть) уже были доступны L лет назад. И если бы вы вложили в них деньги, не думая, просто поровну, то заработали бы кучу бабла. А на самом деле, L лет назад на рынке были столько же K , и две трети из них сгнули до нуля, и примерно столько же появилось новых.
- **Человек надел крестик,** сходил на войну и вернулся живым. Он думает, что крестик его спас. Но крестик не спас ещё миллион людей, которые тоже его надели, пошли на войну и не вернулись. Голоса этих людей мы не учтем. Клинический случай — человек считает, что Б-г есть, потому что после жестоких бомбардировок, стеревших город с лица Земли, его дом стоит неповреждённым среди всех этих развалин.

Эффект Барнума

Людам свойственно принимать любой бред на свой счёт. Как обычно, научное достижение получило имя какого-то левого чувака, в данном случае — **циркача**. Барнум известен как разводила на доверии, делатель гешефта на массовых представлениях и **фразой** «У нас есть что-нибудь для каждого». Собственно эффект изучен и описан Бертрамом Форером. Старина Берт на своих семинарах в **университете** раздавал студентам психологические тесты и просил их пройти. Затем Форер собирал результаты тестов и выкидывал их в помойку (хотя подопытные думали, что результаты анализировались хитрыми алгоритмами). Участникам эксперимента выдавалось описание их личности, якобы на основе этих тестов, но **на самом деле** всем раздавался один и тот же пространственный текст. Затем каждый студент должен был выставить оценку по пятибалльной шкале, насколько точно данное описание соответствует его **богатому внутреннему миру**. Форер проводил этот эксперимент сотни раз, и **ВНЕЗАПНО** средняя оценка никогда не падала ниже 4,26 из 5. То есть какую-то мутную **хуергу** студенты-интеллектуалы воспринимали как более-менее адекватное описание собственной личности.

Условия, способствующие возникновению эффекта Барнума:

- Хомячок уверен, что описание готовится специально для него по **древним рецептам**.
- Хомячок уверен в **авторитетности** составившего описание.
- Расплывчатость описания делает его применимым практически ко всем в той или иной степени.
- Описание преимущественно положительное.
- И да, именно на этом принципе работает **астрология**, гадания, и прочие аттракционы с чтением мыслей.

Подтверждение предубеждений

Основополагающее искажение в теории **срачей**. Ака «В Интернете (*спойлер*: постоянно) кто-то не прав». **Цимес** этого наблюдения в том, что однажды уверовав, **хомячок** стремится в приоритетном порядке искать подтверждения *своей* веры, а критика ему не интересна или даже **избегается**. Положительная информация о его предубеждениях может поглощаться тоннами, легко усваивается и имеет в его глазах большой вес, а отрицательная идет очень тяжело и **болезненно отторгается**. Память накидывает говна лопатами — подтверждающая информация запоминается, отрицающая забывается.

Уверовав в любую **антинаучную хуйню** или приняв **ислам**, **ПГМ**, буддизм, **коммунизм**, **либерализм**, **нацизм** или другой -изм поциент начинает ошиваться по соответствующим сайтам и форумам, где общается с такими же поехавшими с похожими взглядами, обрастая внутри сообщества друзьями и связями, читает



Вы очень нуждаетесь в том, чтобы другие люди любили и восхищались вами. Вы довольно самокритичны. У вас есть много скрытых возможностей, которые вы так и не использовали себе во благо. Хотя у вас есть некоторые личные слабости, вы в общем способны их нивелировать. Дисциплинированный и уверенный с виду, на самом деле вы склонны волноваться и чувствовать неуверенность. Временами вас охватывают серьёзные сомнения, приняли ли вы правильное решение или сделали ли правильный поступок. Вы предпочитаете некоторое разнообразие, рамки и ограничения вызывают у вас недовольство. Также вы гордитесь тем, что мыслите независимо; вы не принимаете чужих утверждений на веру без достаточных доказательств. Вы поняли, что быть слишком откровенным с другими людьми — не слишком мудро. Иногда вы экстравертны, приветливы и общительны, иногда же — интровертны, осторожны и сдержанны. Некоторые из ваших стремлений довольно нереалистичны. Одна из ваших главных жизненных целей — стабильность. (Forer, 1949)

тематическую литературу, смотрит тематические видео на ютубе или в [зомбоящике](#). Пациенты находятся в обстановке [анального](#) погружения в тему годами, десятками лет и зачастую всю оставшуюся жизнь. [Стоит ли говорить](#), что добиться адекватного диалога с таким субъектом по поводу предмета веры практически нереально?

[ИЧСХ](#), сказанное выше относится также и ко многим прикладным психологам из среды различных менеджеров/маркетологов, что является собой частный случай [рекурсии](#) и [бревна](#) в глазу. Имея целью с высоты своего [ЧСВ](#) влиять в нужную сторону на поведение всякого никчёмного быдла, [пациент](#) обращает взор на различные научные, [но чаще не очень](#), техники достижения желаемого. Итог немного предсказуем: если желаемого достичь удалось, то произошло это только и исключительно благодаря хитрым и умным манипуляциям, но никак не по одной из тысяч других возможных причин, а если не удалось, то в любом случае он не лох и всё всегда делает правильно. Ничего не [напоминает](#)? Ещё как [НАПОМИНАЕТ](#). Нет, ну [правда](#), [напоминает](#).

Пророчества сбываются

Да, да. И это не шутка, а медицинский факт. Дело в том, что уверовав в какое-либо пророчество, хомячок начинает вести себя так, чтобы оно сбылось. Это когнитивное искажение хорошо известно в научных кругах, потому как оно способно реально исказить результаты опытов, делая их значительно ближе к ожиданиям ученых.

Показателен эксперимент с симпатией. Исследователи собрали группу незнакомых друг с другом людей. Всех разбили на пары и каждой паре организовали встречу друг с другом, где они могли пообщаться. Однако перед встречей одному из участников каждой пары давали особую информацию, дескать, ваш партнер слышит о вас, и вы ему нравитесь или наоборот не нравитесь. В результате, в тех парах, где один из партнеров считал, что нравится своему визави, царило тепло и дружелюбие, а в противоположных — холод и неприязнь. Причем эффект отчетливо чувствовали оба партнера в паре.

С этим искажением тесно связан эффект [платцебо](#). А в медицинских экспериментах приходится применять двойной слепой метод, когда не только пациент не знает, какое колесо жрёт, но и врач не знает, какое колесо даёт пациенту.

Эффект распространен буквально повсеместно, его последствия изучаются в экономике (всякие поведения рынков и влияние на них прогнозов о поведении этих рынков), и даже бытовые суеверия работают благодаря ему. Например, все знают, что если, отправляясь в дорогу, что-то забыть и вернуться — это плохая примета. Чтобы нейтрализовать её действие, вернувшись, нужно посмотреть в зеркало. И действительно. Если что-то забыл, значит в голове раздрай и шум. Сам факт, что пришлось вернуться, душевному равновесию также не способствует — спешка и нервные переживания усиливаются. А тут вспоминаем про плохую примету... Понятно, что в таком морально-политическом состоянии вероятность попасть в жир ногами резко возрастает. Посмотрели в зеркало. А значит остановились, подумали, выдохнули, несколько успокоились. И избавились от плохой приметы, что ещё добавило спокойствия.

Почему же они такие идиоты

«Я знаю, что ничего не знаю, но другие не знают и этого. »

— *Приписывается Платоном Сократу*

«Именно лучшие люди бывают менее всего убеждены в своих собственных заслугах; даже если они сознают их, то им обычно претит навязывать себя другим, между тем как дурные и средние люди, всегда собою довольные, не испытывают никакого стеснения в самопрославлении. »

— *Михаил Бакунин*

[Эффект Даннинга-Крюгера](#) — главная проблема [музыки в России](#) современных интернетов, движущая сила холиваров и причина бесконечных срачей между [РМ](#) и [разработчиками](#). Суть заключается в том, что пациент, обладающий низкой квалификацией, слабо представляет сложность задачи, не способен заметить свои ошибки, поэтому имеет завышенную оценку своих способностей и заниженную — сложности проблемы. Люди с высокой квалификацией, наоборот, склонны недооценивать свой уровень и считать задачу неестественно сложной. Эффект открыт [британскими учеными](#), которые исследовали поведение студентов [илитных](#) вузов.

Клиническая картина данного недуга включает три основных признака. А именно:

- Пациент склонен переоценивать собственные умения;

- Пациент не способен адекватно оценивать действительно высокий уровень умений у других;
- Пациент не способен осознавать всю глубину своей некомпетентности;

Все эти признаки характеризуют любого **нуба** и исчезают по мере изучения матчасти и выполнения полезной практической деятельности. Однако, в случае пациента, не шибко желающего луркать, болезнь может перейти в хроническую фазу и дать **осложнения**. Ситуация усугубляется тем, что пациент не испытывает необходимости луркать в силу ограниченности своего кругозора, меньше знаешь — крепче спишь. Плюс из-за раздутого **ЧСВ** пациент не станет слушать тех, кто реально обладает высокой квалификацией, так как оценить квалификацию может только человек с квалификацией, хотя бы сравнимой с оцениваемой, а лучше — такой же или выше. По-настоящему оценить того же **Перельмана** могут только такие же ботаны, как он, и то, далеко не все. Представитель интеллектуального большинства же не отличает писульки гениального математика от писулук Васи-шизофреника. Поэтому Вася-шизофреник получает пожизненный респект от собутыльников, хотя бородат и небрит. Перельман тоже бородат и небрит, чем сильно смущает и путает нашего нуба (особенно, снобирующего). В качестве примера можно прочитать рассказ Шукшина «Срезал».

«Проблема этого мира в том, что воспитанные люди полны сомнений, а идиоты полны уверенности. »

— Чарльз Буковски

Ситуация **усугубляется обратным явлением**. Умные люди знают предел возможностей своего ума (*Только умный способен понять, чего он не знает*, ага, а ещё «*Лучший способ победить [в сраче] — переорать всех*»), а квалифицированные специалисты — границу своей квалификации. Но плюсом к этому любят ещё и подстраховаться. Чего нельзя сказать о пациентах. Поэтому хирург не рискнет советовать лекарство от гипертонии (даже если он помнит курс фармакологии), а онколог — прописывать курс лечения язвы (даже если читал, что язва вызывается бактериями, какими именно, и какие антибиотики их убивают). В результате на тех же форумах без определенной тематики наблюдается парадоксальная картина, когда на медицинские вопросы отвечают все, кроме имеющих медицинское образование, гитару помогают выбирать все, кроме настоящих музыкантов, кончавших в консерватории, и типа того.

Нетрудно догадаться, что ЭДК создает благодатную почву для развития холивара. Нуб-неофит молод и горяч, не знает как слабых мест объекта своего обожания, так и сильных сторон объектов ненависти. И что самое ~~странное~~, но забавное — когда нуба тычут мордой в только что сделанные им ошибки, он даже не понимает где зафейлил, и его покерфейсу позавидует любой тролль. В результате, в чем-то переубедить *бледного юношу со взором горящим просто невозможно*, ибо любые рациональные аргументы он пропускает мимо ушей. Самое эффективное в данном случае — кинуть кашку в ответ. **Просветления** пациенту это не принесет, но хотя бы весело.

Важнейшее когнитивное искажение

Описывать всю сотню тараканов в голове нет ни желания, ни возможности, никаких байтов не хватит. Хотя среди них и остались такие забавные зверушки как:

Ошибки Мышления.
Когнитивные Искажения.
Логические Ошибки Мышления
Если ещё хочется...

- **Эффект ореола.** Склонность распространять положительное впечатление от части объекта на весь объект. Источник бабла для **канадских компаний**, сотрудники которых по служебным инструкциям обязаны производить положительное впечатление, которое жертвами автоматически переносится на их говнотовар.
- **Эффект рогов.** Проёбанное первое впечатление из-за мимолётного мини-косяка, по которому *все последующие* действия «рогоносца» воспринимаются как фальшь и игра с некоей целью, а смороженная на первых секундах встречи хуйня — как главная черта, характеризующая всю личность. Причина, по которой корявые понты вызывают отторжение.
- **Ошибка стрелка из Техаса.** Суть этой ошибки раскрывает название. Некий стрелок из Техаса стрелял по амбару, а уже потом рисовал мишень в месте, куда попало больше пуль. Типичная жертва подобной ошибки — слепой **форекс-лох**, пытающийся наудачу слепить свою «стратегию» из барахла вроде случайной наугад вытянутых индикаторов и осцилляторов.
- **Средний мир** — эволюционная склонность оценивать окружающий мир не столько цифрами/графиками, сколько вошедшими в привычку осязаемыми величинами вроде «одна книга», «один фильм», «одна игра» и т. п., и потому **можно стать «ценителем»-снобом в чём угодно**.

Но самым важным искажением, царем мозговых слизней, видится искажение, отрицающее наличие когнитивных искажений. Вот уж, если в голове поселилось такое животное, баги будут плодиться неконтролируемо, и спасет только живительная **декапитация** или шоковая терапия **шизы каким-нибудь атропином**.