

18+

ЛАРС ГЕРБЕРТ



# СОМНЕВАЙСЯ

Искусство критического мышления

# Ларс Герберт

# Сомневайся. Искусство

# критического мышления

*<https://litres.ru/73872399>*

*ISBN 9785006982260*

## **Аннотация**

Хотите перестать верить фейкам и манипуляциям? «Сомневайся» — практическое руководство по критическому мышлению. Вы научитесь замечать когнитивные ловушки, проверять информацию, принимать взвешенные решения и защищаться от обмана. Живые примеры, никакой скучной теории. Эта книга сделает ваш ум гибким, а жизнь — свободной от чужих внушений. Возьмите под контроль собственные мысли.

# Содержание

Введение	5
Часть I. Основы критического мышления	14
Глава 1. Что такое критическое мышление	14
Глава 2. Анатомия мышления	28
Глава 3. Барьеры на пути к ясному мышлению	43
Глава 4. Фундаментальные навыки критического мыслителя	58
Часть II. Когнитивные искажения и ловушки мышления	74
Глава 5. Введение в когнитивные искажения	74
Глава 6. Искажения восприятия	86
Глава 7. Искажения памяти	101
Глава 8. Искажения подтверждения	114
Глава 9. Социальные искажения	127
Конец ознакомительного фрагмента.	128

# **Сомневайся. Искусство критического мышления**

**Ларс Герберт**

© Ларс Герберт, 2026

ISBN 978-5-0069-8226-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Введение

## **Почему критическое мышление — навык выживания в современном мире**

Каждое утро мы просыпаемся в мире, где количество информации удваивается каждые несколько лет. Открывая глаза, вы уже оказываетесь в потоке сообщений, новостей, рекламы, советов и предупреждений. Кто-то в соцсетях утверждает, что нашёл способ заработать миллион за месяц. Популярный блогер рассказывает о чудодейственной диете. Знакомый пересылает статью о заговоре фармацевтических компаний. Коллега делится видео с сенсационным разоблачением. И всё это ещё до завтрака.

Мы живём в эпоху, когда доступ к знаниям стал невероятно простым. Достаточно достать телефон из кармана, чтобы получить ответ практически на любой вопрос за считанные секунды. Казалось бы, человечество должно стать мудрее, образованнее, рациональнее. Но парадокс в том, что вместе с доступом к достоверной информации мы получили и лавину дезинформации, манипуляций, полуправды и откровенной лжи. Современный человек тонет не в океане невежества, а в океане информации, где жемчужины истины соседствуют с осколками обмана.

Подумайте о своём обычном дне. Сколько решений вы принимаете? Какому врачу доверить своё здоровье. Стоит

ли вкладывать деньги в предложенный проект. Правда ли то, что написано в этой новостной статье. Можно ли верить отзывам об этом товаре. Какое образование выбрать для ребёнка. Как относиться к новой государственной инициативе. Безопасна ли эта вакцина. Каждое из этих решений потенциально влияет на вашу жизнь, здоровье, благополучие. И каждое требует умения отделить факты от мнений, достоверное от сомнительного, обоснованное от голословного.

Проблема в том, что наш мозг не эволюционировал для жизни в информационном обществе. Тысячи лет назад наши предки принимали решения в совершенно иной среде. Им не нужно было проверять достоверность сотен источников. Им не приходилось различать тонкие манипуляции в рекламных текстах. Они не сталкивались с профессионально созданными фейковыми новостями. Их мозг развивался для решения задач выживания в физическом мире, где угрозы были очевидными, а социальная группа состояла из нескольких десятков знакомых людей.

Сегодня же мы ежедневно взаимодействуем с тысячами незнакомцев через экраны. Мы получаем информацию от людей, которых никогда не видели и никогда не увидим. Мы принимаем решения на основе данных, источник которых невозможно проверить напрямую. И наш древний мозг со всеми его эволюционными хитростями и упрощениями пытается справиться с этим информационным водопадом, используя инструменты каменного века.

Результаты предсказуемы. Мы верим очевидным фальшивкам, если они подтверждают наши убеждения. Мы отвергаем научные факты, если они противоречат нашим эмоциям. Мы принимаем важные финансовые решения под влиянием красивой рекламы. Мы голосуем за политиков, манипулирующих нашими страхами. Мы покупаем бесполезные добавки, веря в обещания вечной молодости. Мы разрушаем отношения, поддавшись эмоциональным провокациям в мессенджерах.

И дело не в том, что мы глупы. Дело в том, что наш мозг работает определённым образом, и этот способ работы имеет систематические уязвимости. Психологи называют их когнитивными искажениями. Это своеобразные сбои в программном обеспечении нашего мышления. Ошибки, которые мы совершаем снова и снова, даже зная о них. Ловушки, в которые попадаются и профессора университетов, и простые рабочие, и успешные предприниматели.

Именно здесь на сцену выходит критическое мышление. Это не просто набор интеллектуальных приёмов для академических дискуссий. Это система защиты от манипуляций, обмана и собственных ошибок. Это способность видеть реальность более ясно, принимать решения более обоснованно, жить более осознанно.

Критическое мышление часто понимают неправильно. Многие представляют критически мыслящего человека как вечного скептика, который всё подвергает сомнению, ниче-

му не верит и постоянно спорит. Это карикатура. Настоящее критическое мышление — это не отрицание всего подряд. Это умение задавать правильные вопросы. Это способность различать, когда нужны доказательства, а когда можно положиться на здравый смысл. Это навык распознавать, когда вами пытаются манипулировать, и когда вам честно предоставляют факты.

Человек с развитым критическим мышлением не спорит ради спора. Он открыт к новым идеям, но требует обоснований. Он готов изменить своё мнение, но не под давлением авторитета или эмоций, а под весом убедительных аргументов и фактов. Он не боится признавать ошибки, понимая, что это путь к росту, а не признак слабости. Он умеет отличить уверенность от самоуверенности, смирение от малодушия, сомнение от отрицания.

Зачем вам это нужно? Ответ прост и одновременно сложен: критическое мышление делает вашу жизнь лучше во всех аспектах.

В профессиональной сфере критическое мышление помогает принимать взвешенные решения, избегать дорогостоящих ошибок, видеть возможности там, где другие видят только проблемы. Руководитель, умеющий мыслить критически, не попадётся на удочку модных, но бессмысленных бизнес-трендов. Сотрудник с развитым критическим мышлением сможет конструктивно оспорить неверное решение начальства, предложив обоснованную альтернативу.

В финансовой сфере этот навык становится щитом против мошенников и неразумных трат. Вы научитесь распознавать финансовые пирамиды под красивой упаковкой инвестиционных возможностей. Вы сможете оценить реальные риски и выгоды, а не поддаться эмоциям жадности или страха. Вы перестанете покупать ненужное под влиянием манипулятивной рекламы.

В сфере здоровья критическое мышление может буквально спасти вам жизнь. Умение отличить научно обоснованное лечение от шарлатанства, способность задать врачу правильные вопросы, навык самостоятельно оценить достоверность медицинской информации — всё это напрямую влияет на ваше физическое благополучие.

В личных отношениях критическое мышление помогает видеть людей такими, какие они есть, а не такими, какими вы хотите их видеть. Оно защищает от токсичных отношений, помогает распознавать манипуляции и газлайтинг, учит строить коммуникацию на основе честности и взаимного уважения.

В общественной жизни критическое мышление превращает вас из объекта манипуляций в активного гражданина. Вы перестаёте слепо следовать за популярными лозунгами и начинаете анализировать реальные последствия политических решений. Вы можете отличить искреннюю озабоченность общественным благом от демагогии и популизма.

Но самое важное — критическое мышление меняет ваше

отношение к самому себе. Оно учит интеллектуальному смирению: пониманию того, что вы можете ошибаться, что ваша картина мира неполна, что есть вещи, которых вы не знаете. И парадоксально, именно это смирение делает вас сильнее. Человек, который осознаёт границы своего знания, активно ищет новую информацию, проверяет свои убеждения, открыт к обучению. Тот же, кто уверен в собственной непогрешимости, закрывается от реальности и деградирует.

Эта книга родилась из убеждения, что критическое мышление — это не врождённый талант избранных. Это навык, который можно и нужно развивать. Как музыкант тренирует пальцы, а спортсмен — мышцы, так и мыслитель может тренировать свой ум, делая его острее, гибче, устойчивее к ошибкам.

Мы пройдем этот путь вместе, шаг за шагом. Сначала разберёмся, как устроено наше мышление, почему оно работает именно так, а не иначе. Познакомимся с когнитивными искажениями — теми систематическими ошибками, которые наш мозг совершает регулярно. Изучим основы логики и аргументации, научимся распознавать логические ловушки в рассуждениях других людей и в своих собственных мыслях.

Затем мы перейдем к практическим навыкам работы с информацией. Вы узнаете, как проверять источники, как отличать факт от мнения, как распознавать манипуляции и пропаганду. Мы разберём, что такое фейковые новости и как их выявлять. Научимся критически оценивать визуальную ин-

формацию — графики, диаграммы, фотографии.

Отдельное внимание уделим науке и научному методу. В мире, где псевдонаучные теории конкурируют с настоящей наукой за внимание публики, умение различать их становится жизненно важным. Мы разберёмся, как работает научное познание, что такое научное доказательство, как оценивать статистические данные и медицинские исследования.

Наконец, мы применим всё это к повседневной жизни. Рассмотрим, как критическое мышление помогает в принятии решений, в управлении финансами, в заботе о здоровье, в образовании, в работе, в личных отношениях. Поговорим о практических упражнениях для развития этого навыка и о том, как передавать его другим людям.

Важно понимать: эта книга не даст вам готовых ответов на все вопросы. Она не скажет, во что верить, а во что нет. Она не предложит простых решений сложных проблем. Вместо этого она даст вам инструменты для самостоятельного поиска ответов. Она научит вас задавать правильные вопросы, анализировать информацию, взвешивать аргументы, делать обоснованные выводы.

Критическое мышление — это не конечная точка, а путешествие длиной в жизнь. Даже самые опытные критические мыслители продолжают учиться, ошибаться, пересматривать свои взгляды. Совершенство недостижимо, но прогресс возможен всегда.

Возможно, какие-то идеи в этой книге покажутся вам

неудобными. Критическое мышление иногда разрушает привычные убеждения, ставит под сомнение то, что казалось очевидным, заставляет признавать ошибки. Это может быть больно. Но эта боль — признак роста, как боль в мышцах после тренировки свидетельствует о том, что они становятся сильнее.

Вы можете спросить: а стоит ли игра свеч? Не проще ли жить, не задумываясь, принимая на веру то, что говорят авторитеты, следуя за большинством, доверяя первому впечатлению? Формально — да, это проще. Но это путь к тому, чтобы стать игрушкой в руках манипуляторов, жертвой собственных предрассудков, заложником чужих интересов.

Критическое мышление даёт вам свободу. Не абсолютную свободу — такой не существует. Но свободу от чужих манипуляций, от власти предрассудков, от тирании собственных когнитивных искажений. Это свобода делать осознанный выбор, а не быть ведомым неосознанными импульсами.

Мир становится всё сложнее. Технологии развиваются с головокружительной скоростью. Искусственный интеллект создаёт контент, неотличимый от человеческого. Глубокие фальшивки выглядят убедительнее реальных видео. Алгоритмы соцсетей формируют наше восприятие реальности. В таком мире критическое мышление перестаёт быть просто полезным навыком. Оно становится необходимым условием сохранения автономности личности, способности самостоятельно мыслить и принимать решения.

Эта книга — ваш путеводитель в мире, где информация может быть и оружием, и инструментом освобождения. Где знание даёт силу, но только если вы умеете отличать знание от иллюзии знания. Где сомнение — не слабость, а сила, если оно ведёт к поиску истины, а не к отрицанию всего и вся.

Добро пожаловать в путешествие к более ясному мышлению, более обоснованным убеждениям, более осознанной жизни. Путешествие, которое начинается с простого, но мощного вопроса: а так ли это на самом деле? И продолжается всю жизнь, делая её богаче, интереснее, свободнее с каждым новым ответом и каждым новым вопросом. Начинаем.

# **Часть I. Основы критического мышления**

## **Глава 1. Что такое критическое мышление**

Представьте себе такую картину: утро понедельника, вы просматриваете новостную ленту за завтраком. Заголовок сообщает о сенсационном открытии учёных, которое якобы перевернёт представления о здоровом питании. Через пять минут другая статья утверждает прямо противоположное. Коллега в обеденный перерыв рассказывает о чудодейственном средстве, которое помогло его знакомому. Вечером реклама обещает мгновенное решение давней проблемы. К концу дня голова идёт кругом от противоречивой информации, громких обещаний и взаимоисключающих утверждений.

Современный человек ежедневно сталкивается с потоком данных, который превышает всё, что могли себе представить наши предки. Каждую минуту публикуются тысячи статей, создаются видеоролики, появляются посты в соцсетях. Информация льётся непрерывным потоком, и далеко не вся она достоверна, полезна или хотя бы правдива. В этом море дан-

ных легко утонуть, запутаться, принять ложное за истинное, а важное пропустить мимо внимания.

Критическое мышление — это именно тот навык, который позволяет не просто держаться на плаву в информационном океане, но и уверенно в нём ориентироваться. Это способность анализировать информацию, оценивать аргументы, видеть логические связи и делать обоснованные выводы. Однако такое определение звучит слишком сухо и абстрактно. Давайте разберёмся подробнее, что же на самом деле скрывается за этим понятием.

В самом широком смысле критическое мышление — это умение думать о том, как вы думаете. Это взгляд на собственные мыслительные процессы со стороны, анализ того, почему вы пришли к тому или иному выводу, насколько обоснованы ваши суждения, не влияют ли на них скрытые предубеждения или эмоции. Критически мыслящий человек не принимает информацию на веру только потому, что она исходит из авторитетного источника, красиво оформлена или подтверждает его существующие взгляды. Он задаёт вопросы: откуда эти данные, насколько они надёжны, какие есть альтернативные объяснения, какие выводы действительно следуют из представленных фактов.

История самого понятия уходит корнями в глубокую древность. Ещё древнегреческие философы понимали важность рационального анализа и логических рассуждений. Сократ с его знаменитым методом вопросов, который дол-

жен был привести собеседника к пониманию истины, фактически практиковал критическое мышление в чистом виде. Он не давал готовых ответов, а помогал людям самим обнаружить противоречия в собственных убеждениях. Платон и Аристотель развили эти идеи, заложив основы формальной логики и систематического анализа аргументов.

В средневековье схоластическая традиция, несмотря на все её ограничения, продолжала развивать методы логического рассуждения. Учёные мужи того времени оттачивали искусство диспута, где требовалось не просто отстаивать свою позицию, но и понимать структуру аргументов, видеть их слабые места, выстраивать последовательные доказательства. Конечно, всё это происходило в жёстких рамках религиозной доктрины, но сами методы анализа и рассуждения совершенствовались.

Эпоха Просвещения принесла новый виток в развитии критического мышления. Философы и учёные призывали подвергать сомнению традиционные авторитеты, проверять утверждения опытом и разумом. Фрэнсис Бэкон разработал основы научного метода, предостерегая от различных заблуждений, которые он называл идолами разума. Рене Декарт провозгласил методическое сомнение краеугольным камнем познания. Именно в это время закладывались принципы, которые легли в основу современной науки и рационального мышления.

В двадцатом веке, особенно во второй его половине, кри-

тическое мышление оформилось как отдельная область изучения. Педагоги и психологи осознали, что простого накопления знаний недостаточно. Нужно учить людей думать, анализировать, оценивать информацию. Появились систематические исследования того, как люди на самом деле мыслят, какие ошибки совершают, какие искажения влияют на их суждения. Выяснилось, что наш разум далеко не так рационален, как нам хотелось бы верить.

Сегодня критическое мышление часто определяют через набор конкретных навыков и качеств. Это умение собирать и анализировать информацию из разных источников. Способность выявлять предположения, скрытые в любом утверждении. Навык оценки качества аргументов и выявления логических ошибок. Готовность пересматривать собственные убеждения в свете новых данных. Интеллектуальная честность — признание ограниченности своих знаний и возможности ошибки.

Важно понимать, что критическое мышление не означает постоянное отрицание и недоверие ко всему. Здесь часто возникает путаница, и критическое мышление путают со скептицизмом или, того хуже, с цинизмом. Давайте разберём эти различия.

Скептицизм в философском смысле — это позиция, утверждающая, что достоверное знание невозможно или крайне затруднительно. Скептик сомневается в принципе, часто доводя сомнение до крайности. В обыденном понима-

нии скептиком называют человека, который по умолчанию не верит утверждениям и требует строгих доказательств. Это может быть полезной позицией в определённых ситуациях, но если возвести скептицизм в абсолют, он превращается в тормоз познания. Бесконечные сомнения без попыток найти ответы не приближают к истине, а порой уводят от неё.

Цинизм — это совсем другое. Циник не просто сомневается, он заранее предполагает худшее. Циничный взгляд на мир окрашен разочарованием и недоверием к человеческим мотивам. Циник считает, что все действуют из корысти, что высокие слова прикрывают низменные интересы, что искренность — редкость или вовсе миф. Такая позиция может казаться проявлением жизненного опыта и мудрости, но на деле она мешает объективной оценке реальности. Циник часто отвергает истинное вместе с ложным, просто потому что привык всё отвергать.

Критическое мышление находится в другой плоскости. Оно не требует отрицать всё подряд и не предполагает худшее по умолчанию. Критически мыслящий человек подходит к информации и утверждениям непредвзято, но внимательно. Он готов как принять, так и отвергнуть идею — в зависимости от того, насколько убедительны представленные доказательства. Это позиция открытости, а не закрытости. Критическое мышление спрашивает: какие есть основания так считать? Насколько надёжен источник? Какие альтернативные объяснения возможны? Есть ли противореча-

щие данные?

Эта разница принципиальна. Скептик может отвергнуть доказательства просто потому, что привык сомневаться. Циник отвергнет их, приписав автору скрытые мотивы. Критически мыслящий человек рассмотрит доказательства по существу, оценит их качество и сделает вывод. Если доказательства убедительны — примет их, пусть даже они противоречат его прежним представлениям. Если неубедительны — отвергнет, но оставит дверь открытой для новых данных.

Почему же критическое мышление стало так важно именно сейчас, в двадцать первом веке? Можно выделить несколько ключевых причин, связанных с особенностями современного мира.

Первая причина — беспрецедентный объём информации. Ещё пару десятилетий назад доступ к информации был ограничен. Чтобы что-то узнать, нужно было идти в библиотеку, искать нужную книгу, тратить время на поиски. Сегодня любая информация доступна мгновенно. Достаточно набрать запрос в поисковой системе, и через секунды вы получите тысячи результатов. Это огромное благо, но и серьёзный вызов. Среди этого изобилия много качественной, проверенной информации, но не меньше и мусора: непроверенных слухов, откровенной лжи, манипуляций, устаревших данных. Критическое мышление позволяет отделять зёрна от плевел.

Вторая причина — демократизация публикаций. Раньше

опубликоваться могли немногие. Существовали редакторы, проверяющие факты, эксперты, оценивающие качество материала. Система была несовершенной, но создавала определённый фильтр. Теперь любой человек может опубликовать что угодно: написать статью, снять видео, создать сайт, выглядящий как серьёзный информационный ресурс. Это расширило свободу слова и дало голос многим, кто раньше не мог быть услышан. Однако теперь читатель сам должен оценивать достоверность и качество информации. Критическое мышление становится личной ответственностью каждого.

Третья причина — сложность мира. Проблемы, с которыми сталкивается человечество, становятся всё более запутанными и многогранными. Изменение климата, экономические кризисы, технологические революции, биоэтические дилеммы — всё это требует понимания сложных взаимосвязей. Простые ответы на сложные вопросы обычно оказываются неверными, но именно они часто звучат наиболее убедительно. Критическое мышление помогает не попадаться на удочку простых решений и видеть проблему во всей её сложности.

Четвёртая причина — усложнение манипулятивных техник. Те, кто хочет влиять на наше мнение ради собственной выгоды, стали гораздо изощрённее. Современная реклама использует глубинные знания психологии. Политические кампании применяют методы микротаргетирования, подбирая послания под конкретные группы людей. Распространи-

тели дезинформации научились создавать правдоподобные фейки, которые сложно отличить от реальных новостей. Мошенники изобретают всё новые схемы обмана. Без развитого критического мышления человек становится лёгкой добычей манипуляторов.

Пятая причина — скорость изменений. Мир меняется стремительно, знания быстро устаревают. То, что было верным вчера, может перестать быть таковым сегодня. Профессии, которые казались незыблемыми, исчезают за несколько лет. Появляются новые технологии, меняющие способы работы и общения. В такой ситуации способность быстро учиться, переоценивать старые убеждения, адаптироваться к новому становится критически важной. Критическое мышление — это не набор готовых знаний, а инструмент их постоянного обновления.

Шестая причина — социальная поляризация. Общество всё больше разделяется на группы с непримиримыми взглядами. Люди замыкаются в информационных пузырях, где слышат только мнения, совпадающие с их собственными. Это укрепляет убеждённость в своей правоте и демонизирует несогласных. Критическое мышление позволяет выйти за пределы пузыря, рассмотреть альтернативные точки зрения, понять логику тех, кто думает иначе. Это не означает согласиться со всеми, но означает понимать позицию других и не попадать в ловушку упрощённого чёрно-белого видения мира.

Критическое мышление в двадцать первом веке — это не роскошь для интеллектуалов и не узкоспециальный навык для учёных. Это необходимость для каждого, кто хочет принимать осознанные решения о своей жизни, здоровье, финансах, карьере. Это защита от манипуляций и обмана. Это способность находить достоверную информацию и отличать факты от мнений. Это инструмент для решения проблем и преодоления трудностей.

Важно понимать, что критическое мышление — это не врождённое качество, которое либо есть, либо нет. Это навык, который можно и нужно развивать. Да, некоторым людям он даётся легче, другим требуется больше усилий. Но любой человек способен научиться мыслить более критически, если захочет и приложит старания. Это похоже на физическую тренировку: чем больше упражняешься, тем сильнее становишься.

Развитие критического мышления начинается с осознания его важности. Пока человек уверен, что прекрасно обходится без специальных усилий в этом направлении, ничего не изменится. Первый шаг — признать, что наш разум склонен к ошибкам, что мы часто судим необъективно, что эмоции и предубеждения влияют на наши выводы больше, чем нам кажется. Это не повод для уныния, а основа для роста.

Следующий шаг — научиться задавать правильные вопросы. Критическое мышление во многом состоит из вопросов. Когда вы сталкиваетесь с утверждением, спросите себя:

откуда автор это знает? Какие доказательства он приводит? Насколько надёжны эти доказательства? Есть ли альтернативные объяснения? Какие могут быть скрытые мотивы? Не упускаю ли я важную информацию? Эти вопросы должны стать автоматическими, привычными.

Критическое мышление также требует интеллектуальной честности. Это готовность признать, что вы чего-то не знаете. Готовность изменить мнение, если появились убедительные доказательства обратного. Способность отделить своё это от своих идей — понять, что критика ваших взглядов не является нападением на вас лично. Интеллектуально честный человек стремится к истине больше, чем к тому, чтобы быть правым.

Ещё один важный аспект — понимание собственных ограничений. Никто не может быть экспертом во всём. Критически мыслящий человек знает границы своей компетентности и не боится обращаться к специалистам, когда вопрос выходит за эти границы. Однако он также умеет оценивать качество экспертного мнения, понимает разницу между настоящим специалистом и самозванцем, между обоснованным выводом и личным мнением, облачённым в авторитетную форму.

Критическое мышление предполагает терпение и готовность к сложности. Простые ответы заманчивы, они дают ощущение понимания и контроля. Но реальность часто оказывается сложнее, чем хотелось бы. Критически мыслящий

человек готов разбираться в деталях, признавать неопределённость, жить с вопросами, на которые пока нет однозначных ответов. Это не означает впасть в паралич нерешительности, но означает принимать решения с пониманием их предварительности.

В современном мире критическое мышление становится формой самозащиты. Вокруг нас постоянно пытаются влиять на наши убеждения, решения, поведение. Иногда это делается открыто и с благими намерениями. Часто — скрыто и ради чужой выгоды. Рекламодатели хотят, чтобы мы купили их товары. Политики — чтобы голосовали за них. Мошенники — чтобы отдали деньги. Распространители дезинформации преследуют свои цели, часто весьма тёмные. Критическое мышление позволяет видеть эти попытки влияния и сопротивляться им, когда это необходимо.

Но критическое мышление — это не только щит от внешних воздействий. Это ещё и инструмент для личного развития и самопознания. Применяя критическое мышление к собственным убеждениям и поведению, мы можем лучше понять себя, выявить иррациональные страхи и необоснованные надежды, осознать, почему принимаем те или иные решения. Это путь к большей осознанности и, в конечном счёте, к более полноценной жизни.

Критическое мышление также важно для общества в целом. Демократия основана на предположении, что граждане способны принимать осознанные решения. Если избира-

тели легко верят пропаганде и манипуляциям, если они не умеют оценивать качество аргументов и проверять факты, демократические институты слабеют. Общество критически мыслящих людей более устойчиво к популизму и авторитаризму, лучше способно решать сложные проблемы, создаёт условия для прогресса.

В научной сфере критическое мышление — это сама суть научного метода. Учёные постоянно подвергают сомнению существующие теории, проверяют гипотезы, ищут противоречащие данные. Именно благодаря такому подходу наука движется вперёд. Но критическое мышление важно не только для профессиональных исследователей. Каждый, кто сталкивается с научной информацией — а в наше время это практически все — должен уметь отличить настоящую науку от псевдонауки, понимать, что означает то или иное исследование, насколько обоснованы выводы.

Критическое мышление не делает жизнь проще. Иногда оно даже усложняет её, заставляя видеть нюансы там, где хотелось бы простоты и определённости. Но оно делает жизнь честнее и, в долгосрочной перспективе, лучше. Решения, основанные на трезвом анализе, оказываются более удачными, чем продиктованные эмоциями или манипуляциями. Понимание реальности, пусть и не всегда приятной, предпочтительнее иллюзий, которые рано или поздно разобьются о факты.

Эта книга посвящена развитию навыка критического

мышления. В следующих главах мы подробно разберём, как работает наш разум, какие ловушки он сам себе расставляет, как распознавать ошибки в логике, оценивать информацию, защищаться от манипуляций и принимать более взвешенные решения. Мы рассмотрим конкретные примеры из реальной жизни, узнаем о когнитивных искажениях и логических ошибках, научимся применять критическое мышление в повседневных ситуациях.

Путь развития критического мышления — это путь длиною в жизнь. Невозможно однажды овладеть этим навыком раз и навсегда. Мир меняется, появляются новые формы манипуляций, новые источники заблуждений. Мы сами меняемся, приобретаем новые предубеждения и слепые пятна. Поэтому критическое мышление требует постоянной практики, постоянной бдительности по отношению к собственным мыслительным процессам.

Но начать этот путь можно прямо сейчас. Первый шаг — осознать важность критического мышления и решить, что вы готовы работать над его развитием. Второй шаг — начать замечать, как вы думаете, какие выводы делаете и на основании чего. Третий шаг — задавать вопросы, проверять информацию, искать альтернативные объяснения. С каждым днём это будет получаться всё лучше и естественнее.

Критическое мышление — это не о том, чтобы стать холодным роботом, лишённым эмоций и убеждений. Это о том, чтобы стать более осознанным человеком, который по-

нимает основы своих убеждений и умеет их пересматривать. Это о свободе — свободе от манипуляций, от собственных предрассудков, от интеллектуальной лени. Это о способности видеть мир таким, каков он есть, а не таким, каким нам хочется его видеть или каким его рисуют другие.

В мире, перегруженном информацией и полным сложных проблем, критическое мышление становится компасом, который помогает найти путь. Оно не гарантирует абсолютной истины — такой, вероятно, и не существует. Но оно существенно повышает шансы приблизиться к ней, принять верное решение, не стать жертвой обмана или самообмана. И этого достаточно, чтобы признать критическое мышление одним из важнейших навыков современности.

## Глава 2. Анатомия мышления

Вы когда-нибудь ловили себя на том, что, глядя на часы, не можете вспомнить, какое сейчас число? Или открывали холодильник и через секунду забывали, за чем пришли? А может быть, мгновенно узнавали знакомое лицо в толпе, даже не успев подумать? Подобные моменты случаются с каждым, и они прекрасно иллюстрируют устройство нашего мышления. Мозг — удивительный орган, который одновременно ведёт себя как суперкомпьютер и как капризный ребёнок. Чтобы научиться мыслить критически, необходимо сначала понять, как именно мы мыслим. Без этого знания любые попытки улучшить качество своих рассуждений будут напоминать попытки починить двигатель, не заглядывая под капот.

Современная когнитивная психология предлагает удобную и наглядную модель, которая объясняет, почему мы так часто принимаем необдуманные решения и почему иногда, наоборот, способны на глубокий анализ. Речь идёт о разделении мышления на две системы. Их называют по-разному: система быстрого и медленного мышления, система автоматического и контролируемого, или просто система 1 и система 2. Впервые эта концепция в полной мере была осмыслена в работах психолога Дэниела Канемана, хотя её корни уходят в более ранние исследования. Модель оказалась настолько

удобной, что сегодня её используют в самых разных областях — от экономики до педагогики. Давайте разберёмся, что же это за системы и как они взаимодействуют.

Система 1 работает быстро, автоматически, без ощутимых усилий и без контроля с нашей стороны. Это та часть мышления, которая отвечает за мгновенные реакции. Когда вы отводите руку от горячей плиты, прежде чем осознали боль, — это она. Когда вы без труда понимаете, что на лице собеседника улыбка, а не гримаса гнева, — это тоже она. Система 1 управляет нашими врождёнными навыками и теми, что стали автоматическими после многократного повторения. Чтение знакомого шрифта, вождение автомобиля по привычному маршруту, интуитивное решение простых арифметических примеров вроде два плюс два — всё это её работа.

Система 2, напротив, требует усилий. Она включается, когда мы сталкиваемся с чем-то непривычным, сложным или требующим сознательного контроля. Именно с её помощью мы решаем трудные математические задачи, планируем отпуск, пытаемся понять запутанный текст или сдерживаем себя, чтобы не сказать лишнего в споре. Работа системы 2 всегда сопровождается ощущением сосредоточенности, а часто и утомления. Вы замечали, как устаёте после нескольких часов интенсивной умственной работы? Это устаёт система 2, которая, в отличие от системы 1, имеет ограниченный ресурс и быстро истощается.

Интересно, что система 1 не просто работает быстрее — она всегда работает. Её нельзя отключить. Она постоянно обрабатывает огромные массивы информации: оценивает окружающую обстановку, считывает эмоции, улавливает знакомые образы. Благодаря этому мозг не перегружается, ведь если бы мы каждую секунду сознательно анализировали всё, что видим и слышим, мы бы просто не выдержали. Система 1 действует как надёжный фильтр, пропуская только самое важное или необычное, чтобы передать эстафету системе 2. Но у этой экономии есть и обратная сторона: система 1 часто ошибается, и её ошибки имеют системный характер.

Чтобы лучше понять, как эти две системы взаимодействуют, представим себе человека по имени Томас. Утром Томас просыпается от звука будильника. Он не размышляет о том, нужно ли вставать: привычка берёт верх, и он автоматически тянется к телефону, чтобы выключить звонок. Это сработала система 1. Затем Томас идёт в ванную и чистит зубы. Действия настолько привычны, что они не требуют сознательного контроля. В голове в это время могут крутиться обрывки мыслей, воспоминания о вчерашнем дне или планы на сегодня. Внезапно он замечает, что зубная паста закончилась. Мгновение — и система 2 активизируется: нужно принять решение, взять новый тюбик из шкафчика или использовать пасту жены, которая стоит рядом. Несложный выбор, но он уже требует небольшого осознанного усилия.

Позавтракав, Томас садится за рабочий стол и открывает электронную почту. Среди писем он видит сообщение от незнакомого отправителя с заголовком, который вызывает тревогу. Система 1 тут же подсказывает: «Это опасно, не открывай!» — или наоборот: «Выглядит интересно, открой скорее». Но Томас уже научился не доверять первым импульсам. Он включает систему 2 и начинает анализировать: от кого пришло письмо, какие признаки фишинга в нём есть, нет ли в адресе отправителя подозрительных деталей. Это требует времени и внимания, но зато позволяет избежать возможных неприятностей.

В течение дня система 1 и система 2 постоянно взаимодействуют, причём первая часто пытается подменить собой вторую. Мозг устроен так, что в большинстве ситуаций мы полагаемся на автоматические реакции, потому что они экономят энергию. С точки зрения эволюции это было оправдано: наши предки не могли позволить себе долго размышлять, когда перед ними возникала угроза в виде хищника. Мгновенное решение — бежать или замирать — было вопросом выживания. Сегодня таких угроз стало гораздо меньше, но древние механизмы никуда не делись. Они продолжают управлять нашими решениями в самых разных сферах: от выбора товара в магазине до оценки чужих высказываний.

Однако у системы 1 есть одно важное свойство, о котором полезно знать каждому, кто стремится мыслить критически. Она опирается на ассоциации, на прошлый опыт, на эмоцио-

нальные следы. Если в прошлом вы однажды купили продукт определённой марки и он оказался вкусным, в следующий раз система 1 автоматически подтолкнёт вас к той же полке в супермаркете. Если вы слышите утверждение, которое соответствует вашим убеждениям, система 1 склонна принять его без проверки. Она словно говорит: «Это знакомое, значит, верное». Именно поэтому мы так легко попадаем в ловушки предвзятости подтверждения и других когнитивных искажений. Система 1 не задумывается о качестве аргументов, её задача — быстро дать ответ.

Система 2, в свою очередь, ленива. Ей не нравится напрягаться без необходимости. Канеман в своих работах подчёркивает, что система 2 находится в состоянии комфортного безделья большую часть времени. Она включается только тогда, когда система 1 сталкивается с препятствием. Это препятствие может быть внешним — например, неожиданный вопрос, сложная задача, противоречивая информация. Или внутренним — когда мы сами сознательно решаем не доверять первому впечатлению. Но даже в этом случае система 2 часто работает вполсилы, выбирая самый лёгкий путь. Например, вместо того чтобы глубоко анализировать сложную проблему, она может удовлетвориться ответом, который подсказала система 1, лишь бегло его проверив.

Психологи провели множество экспериментов, демонстрирующих, как система 2 ленится. Один из самых известных называется задачей на когнитивную рефлексию. Чело-

веку задают три вопроса. Первый: бита и мяч вместе стоят один рубль десять копеек. Бита дороже мяча на один рубль. Сколько стоит мяч? Интуитивный ответ, который подсказывает система 1: десять копеек. Но если включить систему 2 и немного посчитать, становится ясно, что правильный ответ — пять копеек. Второй вопрос: если пять машин за пять минут производят пять деталей, сколько времени потребуется ста машинам, чтобы произвести сто деталей? Система 1 быстро отвечает: сто минут. На самом деле правильный ответ — пять минут. Третий вопрос: в озере растут кувшинки. Каждый день их количество удваивается. Чтобы покрыть всё озеро целиком, им нужно сорок восемь дней. Сколько дней потребуется, чтобы кувшинки покрыли половину озера? Интуиция подсказывает: двадцать четыре. Правильный ответ — сорок семь. Эти вопросы придумал психолог Шейн Фредерик, и они замечательно иллюстрируют, как часто мы предпочитаем лёгкий, но ошибочный ответ глубокому, но требующему усилий.

Обратите внимание: ни один из этих вопросов не требует специальных знаний. Любой человек, если захочет, может найти правильный ответ, просто потратив немного времени и сосредоточившись. Но система 1 настаивает на своём, и многие люди дают первые пришедшие в голову ответы, даже не пытаясь проверить их. Этот феномен — прямое следствие того, как устроена анатомия нашего мышления. Мы склонны экономить умственные усилия везде, где это возможно.

Критическое мышление как раз и заключается в том, чтобы не поддаваться этой склонности, когда ставки высоки.

Но было бы ошибкой считать систему 1 исключительно источником ошибок, а систему 2 — безупречным гарантом истины. На самом деле всё гораздо сложнее. Без системы 1 мы бы не могли функционировать в повседневной жизни. Представьте, что каждое ваше действие требовало бы сознательного контроля: как поставить ногу, как взять ложку, как произнести звук. Это было бы невыносимо. Система 1 обеспечивает нашу эффективность, она хранит огромный багаж опыта, который мы накопили, и позволяет действовать быстро в ситуациях, где промедление дорого. Кроме того, многие решения, принятые системой 1, оказываются верными именно потому, что она опирается на этот опыт. Интуиция врача, который ставит диагноз за секунды, интуиция пожарного, который чувствует, что здание вот-вот рухнет, — это результат тренировки, когда система 1 научилась распознавать сложные паттерны, которые система 2 даже не успела бы проанализировать.

Проблема возникает тогда, когда мы начинаем доверять системе 1 в ситуациях, где она некомпетентна. Там, где требуются точные расчёты, проверка фактов, анализ вероятностей или понимание чужих мотивов, автоматические реакции часто приводят к ошибкам. Критическое мышление — это не отказ от системы 1, а умение распознавать, когда стоит притормозить и передать управление системе 2. Это как во-

ждение автомобиля: большую часть пути вы едете на автомате, но в сложных погодных условиях или на опасном участке вы сознательно переходите в режим повышенного внимания.

Как же научиться распознавать эти моменты? Первый шаг — осознать, что система 1 постоянно пытается выдать себя за систему 2. Она создаёт иллюзию лёгкости. Когда информация подаётся красиво, когда она звучит уверенно, когда она соответствует тому, во что мы уже верим, нам кажется, что мы всё поняли и всё обдумали. На самом деле мы часто просто поддались первому впечатлению. Поэтому полезно выработать привычку делать паузу перед важными решениями. Задайте себе вопрос: я сейчас действительно анализирую ситуацию или просто реагирую автоматически? Попробуйте пересказать своими словами то, что вы только что услышали или прочитали. Если у вас возникают трудности, скорее всего, вы не включили систему 2 и просто механически восприняли информацию.

Другой способ — искать неудобные вопросы. Система 1 любит простые ответы на простые вопросы. Но часто за кажущейся простотой скрывается сложность. Например, вместо того чтобы спрашивать: «Можно ли доверять этому источнику?» — что система 1 легко превратит в «Нравится ли мне этот источник?» — лучше спросить: «Какие у этого источника могут быть мотивы?», «Какую информацию он не приводит?», «Что думают другие эксперты по этому вопросу?». Такие вопросы требуют усилий, но именно они запус-

кают систему 2.

Третий приём — учитывать своё состояние. Система 2 истощаема. Когда вы устали, голодны, испытываете стресс или находитесь под влиянием сильных эмоций, ваша способность к осознанному анализу снижается. В такие моменты система 1 берёт верх, и вы становитесь более уязвимы для манипуляций и собственных когнитивных искажений. Поэтому важно отслеживать своё состояние и стараться не принимать важных решений, если вы не в ресурсе. Конечно, в жизни не всегда можно выбрать идеальный момент, но даже простое осознание того, что сейчас вы не в лучшей форме для анализа, уже помогает — вы будете осторожнее относиться к своим выводам.

Вернёмся к Томасу. После рабочего дня он возвращается домой и садится ужинать с семьёй. За столом заходит разговор о покупке нового холодильника. Томас, который устал после работы и немного голоден, сразу же предлагает взять ту же марку, что и раньше, потому что она служила долго. Это его система 1 подсказывает привычное решение. Но его супруга замечает: может быть, стоит посмотреть современные модели, которые экономичнее и тише? Томас раздражается: ему хочется, чтобы вопрос решился быстро, а тут начинаются обсуждения. Тем не менее он делает усилие и говорит: «Хорошо, давайте вечером, когда поедем, спокойно сравним характеристики». После ужина, когда уровень сахара в крови вернулся в норму, а усталость немного отступила,

он вместе с супругой открывает несколько сайтов, сравнивает модели, читает отзывы и в итоге выбирает совсем другую марку, которая действительно оказывается лучше по всем параметрам. Томас только что на собственном опыте убедился, как важно вовремя передать управление от системы 1 к системе 2.

Этот пример показывает ещё одну важную деталь: система 1 не только быстрая, но ещё и эмоциональная. Она тесно связана с нашими чувствами. Страх, гнев, радость, отвращение — все эти реакции возникают автоматически, без нашего сознательного выбора. И они сильно влияют на то, как мы оцениваем ситуацию. Когда Томас разозлился на предложение супруги, его система 1 уже была готова отвергнуть любую альтернативу, просто потому что эмоция окрасила восприятие. Если бы он не взял паузу, решение могло бы быть принято под влиянием мимолётного раздражения. Критическое мышление требует умения распознавать свои эмоции и не позволять им диктовать логические выводы. Это не значит, что нужно подавлять чувства, но важно понимать: когда мы испытываем сильную эмоцию, наша способность к объективному анализу временно снижается.

Модель двух систем даёт нам не только понимание того, как мы думаем, но и чёткую дорожную карту для развития критического мышления. Основная задача — научиться распознавать моменты, когда автоматические реакции могут нас подвести, и сознательно переключаться на более мед-

ленный, аналитический режим. Это навык, который можно тренировать. Сначала он требует усилий, требует напоминать себе: «Стоп, давай подумаем». Но со временем самоконтроль становится более естественным, и мы начинаем замечать, как система 1 выдаёт свои готовые ответы, прежде чем мы успели включить систему 2. Это и есть первый шаг к осознанности.

Полезно также знать о так называемых триггерах, которые заставляют систему 2 активироваться. К ним относятся: новизна (когда мы сталкиваемся с чем-то, чего раньше не видели), несоответствие ожиданиям (когда факты противоречат нашим предположениям), угроза (когда ситуация может иметь серьёзные последствия), а также прямая просьба или собственное намерение подумать. Можно сознательно создавать такие триггеры. Например, прежде чем принять важное решение, представить себе, что через год вы будете смотреть на этот выбор со стороны. Или спросить себя: «Что бы я посоветовал другу в такой ситуации?» Такой приём помогает выйти за рамки автоматических реакций и включить более взвешенное мышление.

Ещё один важный аспект, который раскрывает анатомия мышления, — это то, как мы обучаемся. Когда мы осваиваем новый навык, он сначала требует активного участия системы 2. Например, когда вы учились водить машину, каждое движение было осознанным: вы думали о том, когда нажать сцепление, как повернуть руль, посмотреть в зеркала.

Постепенно эти действия переходили в ведение системы 1 и становились автоматическими. То же самое происходит и с навыками критического мышления. Сначала вам придётся сознательно применять те или иные приёмы: задавать себе вопросы, проверять источники, искать альтернативные объяснения. Но со временем эти действия станут привычкой, и система 1 начнёт выполнять часть работы автоматически. Вы будете замечать логические ошибки быстрее, будете сомневаться там, где раньше бездумно соглашались. Это и есть цель обучения: превратить критическое мышление из трудоёмкого процесса в естественную часть вашего восприятия мира.

Однако здесь кроется и опасность. Даже когда мы что-то хорошо освоили, система 1 может подвести, если ситуация меняется. Водитель с многолетним стажем может попасть в аварию именно потому, что его автоматические реакции были настроены на привычные условия, а на мокрой дороге или в нестандартной ситуации сработали неверно. Точно так же человек, уверенный в своей способности распознавать манипуляции, может пропустить новую, незнакомую форму обмана, потому что его система 1 опирается на старые шаблоны. Поэтому критическое мышление — это не набор раз и навсегда усвоенных приёмов, а постоянная готовность усомниться и в себе, и в своих навыках.

Анатомия мышления также объясняет, почему нам так трудно признавать свои ошибки. Когда мы приходим к како-

му-то выводу, в этом участвовала система 1, которая выдала быстрый ответ, а система 2, возможно, лишь поверхностно его проверила. Признать ошибку — значит заставить систему 2 пересмотреть то, что уже было одобрено. Это требует усилий и часто вызывает дискомфорт. Наш мозг стремится избегать когнитивного диссонанса, то есть неприятного ощущения от противоречия между новым знанием и старым убеждением. Поэтому мы часто защищаем свои ошибочные решения, даже когда факты говорят против них. Это не слабость характера, а особенность устройства нашего мышления. И осознание этого факта само по себе помогает: когда вы понимаете, что ваше нежелание менять мнение — это не проявление принципиальности, а работа системы 1, вам становится легче сделать над собой усилие и всё-таки пересмотреть позицию.

В заключение этой главы стоит ещё раз подчеркнуть: две системы мышления не являются буквальными структурами мозга, это метафора, удобная для описания того, как мы принимаем решения. Но эта метафора опирается на солидную научную базу и подтверждается множеством экспериментов. Её ценность для нас в том, что она даёт язык для описания собственных мыслительных процессов. Когда вы ловите себя на том, что согласились с утверждением, не проверив его, вы можете сказать: «Это сработала моя система 1, а система 2 не включилась». Когда вы чувствуете, что устали и вам трудно сосредоточиться, вы понимаете: сейчас не лучшее время

для серьёзного анализа. И когда вы сознательно берёте паузу, чтобы всё обдумать, вы передаёте инициативу той части своего мышления, которая способна на глубину и точность.

Критическое мышление начинается именно с этого — с осознания того, как мы мыслим. Без этого фундамента все остальные приёмы и методы будут работать неэффективно, потому что они будут применяться к результатам работы системы 1 без её критической оценки. Теперь, когда вы знаете о двух системах, вы уже вооружены важным инструментом. В следующих главах мы будем опираться на это знание, разбирая конкретные когнитивные искажения и логические ошибки. И каждый раз мы будем видеть, как в их основе лежит столкновение быстрого, автоматического мышления с медленным, аналитическим, и как важно уметь вовремя отдавать предпочтение второму, когда на кону стоит истина или важное для вас решение.

Резюмируем главное. Ваше мышление состоит из двух условных систем. Первая работает мгновенно, не требует усилий и отвечает за большинство повседневных решений. Она незаменима, но часто ошибается, особенно в нестандартных или сложных ситуациях. Вторая включается тогда, когда требуется сосредоточенность и анализ, но она ленива и быстро устаёт. Критическое мышление — это умение вовремя распознавать, когда нужно притормозить и передать управление от системы 1 к системе 2, а также навык создавать условия, в которых система 2 может работать эффектив-

но. Понимание устройства собственного мышления — первый и самый важный шаг на пути к интеллектуальной самостоятельности.

## Глава 3. Барьеры на пути к ясному мышлению

Вы когда-нибудь принимали решение, о котором через несколько минут уже жалели? Или ловили себя на том, что в конце длинного рабочего дня соглашаетесь на то, на что утром ни за что не согласились бы? А может быть, чувствовали, что голова буквально кипит от бесконечного потока новостей, сообщений и уведомлений, и уже невозможно отличить важное от пустого? В такие моменты кажется, что мышление отказывается слушаться, будто внутри включается какой-то невидимый тормоз. На самом деле никакого сбоя нет. Просто на пути к ясному и осознанному суждению встают вполне конкретные препятствия. Они не являются признаком недостатка интеллекта или слабости характера. Это особенности нашего устройства, которые знали ещё древние мыслители, а сегодня их подробно изучила когнитивная наука. Чтобы научиться мыслить критически, недостаточно знать, как работает мозг в идеальных условиях. Важно понимать, что мешает ему работать хорошо, и уметь распознавать эти помехи, пока они не взяли верх над вашими решениями.

Начнём с самого очевидного и одновременно самого недооценённого барьера — с эмоций. Часто мы противопоставляем разум и чувства, как будто это две враждующие силы. В популярной культуре укоренился образ холодного рацио-

налиста, который не поддаётся эмоциям и потому принимает верные решения. Однако с точки зрения нейробиологии такое разделение не выдерживает критики. Эмоции не враги мышления, они его неотъемлемая часть. Более того, без эмоций мы вообще не способны принимать решения. Это доказали исследования людей с повреждёнными участками мозга, отвечающими за эмоциональные реакции. Такие люди могли идеально просчитывать все варианты, но так и не могли выбрать один, потому что у них не было внутреннего сигнала, подсказывающего, что для них лучше. Эмоции дают нам быструю оценку: это хорошо, это плохо, это опасно, это приятно. Они экономят время и силы.

Проблема возникает, когда эмоции становятся слишком сильными или когда они вмешиваются в те области, где требуется спокойный анализ. Сильный гнев, страх, восторг или отчаяние способны буквально захватить наше сознание. В такие моменты система быстрого мышления, о которой мы говорили в предыдущей главе, полностью берёт верх. Мы начинаем искать информацию, которая подтверждает нашу эмоцию, и игнорируем ту, что ей противоречит. Если вы разгневаны на кого-то, вы будете замечать только его ошибки и промахи, не видя ничего положительного. Если вы влюблены, вы склонны идеализировать объект своей симпатии, пропуская тревожные сигналы. Если вы напуганы, вы переоцениваете риски и принимаете излишне осторожные или, наоборот, панические решения.

Особенно коварны так называемые эмоции, связанные с состоянием возбуждения. Например, когда мы голодны, раздражены или, напротив, переполнены радостью, наша оценка долгосрочных последствий искажается. Эксперименты показывают, что судьи выносят более мягкие приговоры после перерыва на обед, чем перед ним, причём разница может быть значительной. И это не потому, что судьи плохие или невнимательные. Просто голод и усталость влияют на эмоциональный фон, а тот, в свою очередь, на суждения. То же самое происходит с любым из нас. Когда мы устали, испытываем стресс или находимся под влиянием сильных переживаний, наша способность к объективной оценке снижается, и мы чаще полагаемся на автоматические, интуитивные ответы.

Однако эмоции не всегда действуют грубо и явно. Они могут влиять на мышление исподволь, через так называемое эмоциональное заражение или через эффект настроения. Если у вас хорошее настроение, вы склонны воспринимать окружающий мир как более безопасный, а людей — как более дружелюбных. Если настроение плохое, всё видится в мрачном свете. При этом сам факт влияния настроения на суждения часто остаётся неосознанным. Вы можете искренне считать, что ваш пессимистичный прогноз — результат тщательного анализа, хотя на самом деле он продиктован утренней ссорой или невыспавшимся состоянием.

Что же делать с этим барьером? Первый шаг — признать,

что эмоции неизбежны и не нужно пытаться их подавить. Попытки полностью отключить чувства обычно приводят к обратному эффекту: эмоции прорываются в ещё более сильной форме или переходят в соматические симптомы. Вместо этого полезно выработать привычку отделять эмоциональную реакцию от аналитической. Когда вы чувствуете, что ситуация вызывает у вас сильные переживания, скажите себе: «Я сейчас испытываю гнев (или страх, или радость). Это может влиять на мои суждения». Простое называние эмоции снижает её власть над вами. Затем, если решение не требует сиюминутности, возьмите паузу. Дайте себе время, чтобы эмоция утихла или хотя бы стала менее интенсивной. Хорошее правило: не принимать важных решений в состоянии сильного возбуждения, будь то гнев или эйфория. Ночь — хороший советчик, и эта народная мудрость имеет под собой нейробиологическое обоснование.

Следующий барьер тесно связан с эмоциями, но имеет и свою самостоятельную природу. Речь об усталости решений. Представьте себе, что в течение дня вам приходится делать множество выборов: во сколько встать, что надеть, что съесть на завтрак, на какой маршрут поехать, как ответить на первое письмо, на второе, на третье, какие задачи делегировать, а какие взять на себя, и так далее, и так далее. Каждое из этих решений, даже самое маленькое, требует определённого ресурса. И этот ресурс не бесконечен. К концу дня ваша способность принимать взвешенные, осознанные реше-

ния истощается. Вы начинаете соглашаться на первое предложение, избегать сложных вариантов, проявлять импульсивность или, наоборот, впадать в ступор перед простым выбором. Это и есть усталость решений.

Феномен хорошо изучен в социальной психологии. Одно из самых известных исследований касалось условно-досрочного освобождения. Анализ тысяч решений судей показал, что вероятность положительного исхода для заключённого резко падает к концу дня и восстанавливается после перерыва. Причина не в том, что судьи становятся жестокими. Причина в том, что каждое решение истощает их ресурс самоконтроля, и к концу сессии они выбирают более безопасный вариант — отказ, который не требует дополнительного обдумывания и не несёт риска ошибиться в сторону смягчения. Усталость решений делает нас уязвимыми для манипуляций. Продавцы знают, что если загрузить покупателя множеством мелких выборов, то в конце он скорее согласится на дорогую покупку, потому что у него уже не останется сил анализировать.

Как справляться с этим барьером? Самый эффективный способ — уменьшить количество решений, которые вы принимаете в течение дня, особенно тех, которые не имеют большого значения. Это звучит странно для человека, привыкшего считать, что контроль над каждой мелочью — признак организованности. На самом деле именно рутинные и повторяющиеся решения истощают ресурс, который ну-

жен для действительно важных выборов. Обратите внимание, как многие успешные люди упрощают свою повседневную жизнь: они носят однотипную одежду, едят одно и то же на завтрак, следуют фиксированному расписанию. Они не становятся от этого менее гибкими или менее творческими. Просто они берегут свою способность к принятию решений для того, что действительно важно.

Вы тоже можете внедрить подобные принципы. Сократите количество мелких выборов: планируйте меню на неделю, определите для себя стандартный набор одежды для работы, установите фиксированное время для проверки сообщений. Когда вам нужно принять важное решение, старайтесь делать это в первой половине дня, когда ваш ресурс ещё не исчерпан. Если вы чувствуете, что устали и вам предстоит сложный выбор, сделайте перерыв, перекусите, отвлекитесь. Даже короткая пауза может частично восстановить способность к осознанному анализу.

Третий барьер, который в современном мире становится едва ли не главным, — это информационная перегрузка. Наши предки получали информацию из ограниченного числа источников: рассказы соплеменников, собственные наблюдения, редко — письменные тексты. Сегодня же на нас обрушивается не просто поток, а настоящий цунами данных. Сообщения в мессенджерах, посты в соцсетях, новостные ленты, видеоролики на видеоплатформах, подкасты, реклама, рабочие документы, личная переписка — всё это требует

внимания. Мозг не приспособлен к такому объёму. Он пытается справиться, но в какой-то момент защитные механизмы дают сбой.

Информационная перегрузка проявляется по-разному. Это может быть ощущение, что вы ничего не успеваете, чувство тревоги от количества непрочитанного, трудности с концентрацией на одной задаче, постоянное переключение между делами, которое оставляет ощущение суеты без результата. Но самое коварное последствие информационной перегрузки — это снижение качества мышления. Когда информации слишком много, мы начинаем мыслить поверхностно. Мы не анализируем, а просматриваем по диагонали. Мы не проверяем факты, потому что на это нет времени. Мы не размышляем над аргументами, потому что в голове уже теснятся следующие заголовки. Мозг переходит в режим экономии: он пропускает только самое яркое, самое эмоциональное, самое простое.

Именно здесь на сцену выходит персонаж, чья история поможет нам увидеть этот барьер в действии. Познакомьтесь с Мартой. Марта работает менеджером в небольшой компании, но её день начинается задолго до прихода в офис. Проснувшись, она первым делом берёт телефон и пробегает глазами ленту новостей. Параллельно она слушает утренний выпуск подкаста, который включила на кухне. В транспорте она отвечает на сообщения в рабочих чатах и одновременно просматривает заголовки в соцсетях. На работе её ждёт

электронная почта, в которой за ночь накопилось несколько десятков писем. К ним добавляются уведомления из внутренних систем, звонки, короткие встречи. Марта привыкла гордиться тем, что успевает всё, но в последнее время стала замечать странные вещи. Она соглашается на задачи, которые потом не помнит, берёт на себя обязательства, о которых жалеет, и всё чаще ловит себя на том, что не может вспомнить, о чём была важная встреча час назад. Ей кажется, что она постоянно работает, но результаты становятся всё хуже. Вечером, придя домой, она продолжает листать ленту, потому что расслабиться иначе не получается. Но вместо отдыха она чувствует ещё большую усталость.

Марта столкнулась с классической информационной перегрузкой. Её мозг пытается обработать объём данных, который превышает его возможности. Причём дело не только в количестве, но и в качестве: информация подаётся в режиме постоянного прерывания, когда внимание переключается каждые несколько минут. Это состояние называют также информационным шумом. В таком режиме система 2, отвечающая за глубокий анализ, почти не включается, а система 1 работает на пределе, пытаясь быстро оценивать всё подряд. Результат — поверхностные суждения, повышенная утомляемость, снижение способности к критической оценке.

Что можно противопоставить этому барьеру? Первый и самый важный шаг — признать, что ваше внимание — это ограниченный ресурс, и его нужно беречь. Вы не може-

те прочитать всё, посмотреть всё, быть в курсе всего. Это невозможно по определению. Поэтому необходимо научиться фильтровать потоки информации. Выберите для себя ограниченное количество источников, которым вы доверяете, и не пытайтесь следить за всеми остальными. Установите временные границы: например, проверять сообщения три раза в день, а не каждые пять минут. Практикуйте информационную гигиену: отключайте уведомления там, где они не требуются, выделяйте время для работы без доступа к сети. Марте, например, помогло бы правило: первый час рабочего дня не заходить в почту и мессенджеры, а заниматься самой важной задачей. Или выделить полчаса в середине дня для того, чтобы спокойно, без спешки разобрать накопившееся.

Важно также различать информацию, которая действительно требует вашего внимания, и ту, которая его просто захватывает. Многие сообщения, статьи, видеоролики специально созданы так, чтобы вызывать эмоциональный отклик и привлекать внимание. Они могут быть интересными, но редко бывают важными. Научитесь спрашивать себя: «Что изменится в моей жизни, если я это не прочитаю/не посмотрю/не узнаю?» Если ответ «ничего» или «почти ничего», смело пропускайте. Свободное время, внимание и ясность мышления гораздо ценнее, чем иллюзия осведомлённости.

Четвёртый барьер, который тесно переплетается с предыдущими, — это стресс и тревожность. В отличие от краткосрочных эмоций, стресс — это состояние, которое мо-

жет длиться часами, днями и даже месяцами. Хронический стресс меняет работу мозга. Он повышает активность миндалевидного тела — области, отвечающей за страх и тревогу, и снижает активность префронтальной коры, которая нужна для планирования, анализа и самоконтроля. В состоянии стресса мы становимся более импульсивными, хуже оцениваем риски, склонны видеть угрозы там, где их нет, и одновременно упускаем реальные опасности. Мы чаще полагаемся на стереотипы, быстрее устаём, и нам труднее сохранять критическую дистанцию по отношению к своим мыслям.

Стресс может быть вызван разными причинами: высокая нагрузка на работе, финансовые трудности, конфликты в семье, неопределённость в будущем. Но независимо от причины его влияние на мышление однотипно. В состоянии стресса наша система 2 работает хуже, а система 1 начинает предлагать упрощённые, часто ошибочные решения. Мы ищем быстрые выходы, даже если они ведут к долгосрочным проблемам. Мы соглашаемся на первые предложения, потому что не можем выносить неопределённость. Мы становимся более внушаемыми, более склонными к панике или, наоборот, к полной апатии.

Интересно, что тревожность, которая часто сопутствует стрессу, сама по себе становится барьером. Тревожный человек постоянно сканирует среду на предмет угроз. Это отнимает огромное количество когнитивных ресурсов. Вместо того чтобы сосредоточиться на решении задачи, мозг тра-

тит энергию на поиск опасностей. Кроме того, тревога усиливает действие многих когнитивных искажений. Например, человек в тревожном состоянии гораздо сильнее подвержен предвзятости подтверждения, связанной с угрозой: он ищет и находит подтверждение своим страхам, игнорируя информацию, которая могла бы их развеять.

Как работать с этим барьером? Самый очевидный ответ — снижать уровень стресса. Но часто мы не можем изменить обстоятельства, которые его вызывают. В таких случаях важно использовать техники управления стрессом. Физическая активность, даже короткая прогулка, помогает снизить уровень кортизола — гормона стресса. Практики осознанности, такие как простое наблюдение за дыханием в течение нескольких минут, восстанавливают связь между префронтальной корой и миндалевидным телом, возвращая способность к спокойному анализу. Социальная поддержка — разговор с другом или близким человеком — также снижает остроту стрессовой реакции.

Но есть и когнитивные приёмы, которые помогают мыслить яснее даже в состоянии стресса. Один из них — так называемое дистанцирование. Представьте, что проблема, которая вас тревожит, случилась не с вами, а с вашим другом. Что бы вы посоветовали ему? Такой приём помогает переключиться с эмоционального восприятия на аналитическое. Другой приём — задавать себе уточняющие вопросы. Вместо того чтобы крутить в голове тревожную мысль «Всё

ужасно, я не справлюсь», спросите себя: «Что именно я могу сделать сейчас?», «Каковы реальные вероятности наихудшего сценария?», «Что я буду чувствовать через месяц, глядя на эту ситуацию?». Такие вопросы запускают работу системы 2 и помогают вернуть контроль над мышлением.

Все четыре барьера — эмоции, усталость решений, информационная перегрузка, стресс и тревожность — действуют не изолированно, а усиливают друг друга. Сильный стресс делает нас более подверженными эмоциональным всплескам. Информационная перегрузка истощает ресурс принятия решений. Усталость решений снижает нашу способность справляться со стрессом. Возникает порочный круг, в котором ясное мышление становится почти невозможным. Но из этого круга можно выйти, если сознательно начать управлять своим состоянием и своими информационными привычками.

Обратите внимание: все перечисленные барьеры не являются чем-то внешним по отношению к нам. Это не злой рок и не происки манипуляторов (хотя манипуляторы, безусловно, умеют их использовать). Это особенности нашего устройства. Эмоции — это наша система быстрого реагирования, унаследованная от далёких предков. Усталость решений — следствие того, что мозг работает на ограниченном ресурсе. Информационная перегрузка — результат несоответствия между скоростью поступления данных и пропускной способностью нашего внимания. Стресс — это защит-

ная реакция, которая в современном мире часто включается там, где реальной угрозы нет. Понимание этих механизмов уже помогает снизить их влияние. Когда вы знаете, почему вы принимаете неоптимальные решения к вечеру, вы перестаёте винить себя в слабости и начинаете просто планировать важные дела на утро. Когда вы понимаете, что тревога искажает ваше восприятие, вы перестаёте доверять своим самым мрачным прогнозам.

Развитие критического мышления невозможно без учёта этих барьеров. Можно досконально изучить все логические ошибки и когнитивные искажения, но если вы пытаетесь анализировать сложную информацию, будучи уставшим, голодным, заваленным сообщениями и находясь в состоянии тревоги, ваши знания окажутся бесполезными. Именно поэтому в структуре этой книги глава о барьерах идёт сразу после главы об устройстве мышления. Сначала мы поняли, как мы думаем в идеальных условиях. Теперь мы видим, что мешает нам думать хорошо. И только после этого мы сможем переходить к конкретным инструментам критического мышления — когнитивным искажениям, логическим ошибкам, методам работы с информацией. Потому что все эти инструменты нужно применять в условиях, когда барьеры учтены и нейтрализованы настолько, насколько это возможно.

Практические рекомендации, которые можно вынести из этой главы, просты, но требуют последовательности. Во-первых, научитесь распознавать своё эмоциональное состоя-

ние и не принимать важных решений в моменты сильных переживаний. Во-вторых, берегите ресурс принятия решений: автоматизируйте рутину, сокращайте количество мелких выборов, планируйте важные решения на время, когда вы наиболее собранны. В-третьих, защищайте своё внимание от информационного шума: ограничивайте потоки, устраивайте цифровые паузы, фильтруйте источники. В-четвёртых, управляйте стрессом через физическую активность, практики осознанности, социальную поддержку и когнитивное дистанцирование. Эти меры не требуют специальных знаний или больших затрат, но они создают ту среду, в которой критическое мышление может расцвести.

Вернёмся ненадолго к Марте. Если бы она применила эти принципы, её день мог бы выглядеть иначе. Утром она не хваталась бы за телефон сразу после пробуждения, а выделила бы полчаса на спокойный завтрак и планирование дня. На работе она установила бы правило: первый час без почты и мессенджеров — только самая важная задача. В середине дня она делала бы короткую прогулку, чтобы сбросить накопившееся напряжение. Она ограничила бы количество рабочих часов, в которых состоит, и договорилась бы с коллегами, что срочные вопросы только по телефону, а не в бесконечных переписках. Вечером она бы сознательно отключала уведомления и проводила время без экранов. Через несколько недель она заметила бы, что голова стала яснее, решения даются легче, а чувство постоянной усталости от-

ступило. Ничего из этого не требует сверхусилий. Требуется только осознанность и готовность изменить свои привычки.

Резюмируем главное. На пути к ясному мышлению стоят несколько серьёзных барьеров, и их действие усиливается в современном мире. Эмоции, особенно сильные, подменяют анализ быстрой реакцией и искажают восприятие. Усталость решений истощает ресурс самоконтроля, делая нас уязвимыми для импульсивных и неоптимальных выборов. Информационная перегрузка перегружает внимание, не оставляя места для глубокого осмысления. Стресс и тревожность снижают активность отделов мозга, отвечающих за рациональное мышление, и заставляют нас искать упрощённых, часто ошибочных решений. Эти барьеры не являются признаком недостатка интеллекта или силы воли. Это объективные особенности работы нашего мозга. Признать их существование — первый шаг к тому, чтобы перестать быть их жертвой. Управлять этими барьерами можно и нужно: через осознанное отношение к эмоциям, бережное расходование ресурса решений, защиту внимания от информационного шума и методы регуляции стресса. Чем лучше вы научитесь справляться с этими препятствиями, тем более ясным, глубоким и независимым станет ваше мышление.

## **Глава 4. Фундаментальные навыки критического мыслителя**

Представьте себе, что вы учитесь играть на музыкальном инструменте. Можно знать названия всех нот, понимать устройство скрипки или фортепиано, даже разбираться в законах гармонии. Но без практических навыков — без того, чтобы поставить пальцы, извлечь звук, почувствовать ритм — всё это знание останется мёртвым грузом. С критическим мышлением происходит то же самое. Можно изучить устройство мозга, запомнить названия десятков когнитивных искажений и научиться распознавать логические ошибки в чужих рассуждениях. Но если при этом вы не владеете конкретными навыками применения этих знаний, если вы не знаете, с чего начать, столкнувшись с новой информацией, то ваша теоретическая подготовка не принесёт пользы. Фундаментальные навыки критического мыслителя — это тот инструментарий, который превращает понимание принципов в способность действовать. Это не врождённые качества, а вполне конкретные умения, которые можно и нужно развивать. И подобно тому, как музыкант начинает с гамм, а спортсмен — с базовых упражнений, каждый, кто хочет мыслить ясно, должен освоить эти базовые навыки. Они станут основой, на которой будет строиться всё дальнейшее.

Первый и, пожалуй, самый важный навык — это умение

задавать правильные вопросы. На первый взгляд может показаться, что спрашивать умеет каждый. Мы задаём вопросы постоянно: «Который час?», «Где купить хлеб?», «Что ты имел в виду?». Но вопросы, которые мы задаём себе и другим в процессе критического осмысления, устроены иначе. Они направлены не на получение готового ответа, а на исследование самой структуры проблемы, на выявление скрытых допущений, на прояснение неясного. Правильный вопрос — это инструмент, который вскрывает слои информации, подобно тому как археологическая кисточка аккуратно счищает землю, обнажая то, что скрыто. Хороший вопрос способен разрушить иллюзию понимания, за которой часто скрывается простое отсутствие сомнений.

В чём же разница между обычным вопросом и тем, который можно назвать инструментом критического мышления? Обычный вопрос чаще всего направлен на быстрое заполнение пробела. Мы хотим узнать факт, и нам не важно, как этот факт получен, на каких предположениях основан, какие альтернативы существуют. Критический вопрос, напротив, открывает пространство для размышления. Вместо «Это правда?» — «Какие доказательства подтверждают это утверждение?». Вместо «Кто прав?» — «Какие аргументы приводят разные стороны и на чём они основаны?». Вместо «Что мне делать?» — «Какие у меня есть варианты и каковы вероятные последствия каждого?». Эти вопросы не дают мгновенного ответа, но они направляют мышление в продуктивное

русло.

Психологи и педагоги, изучающие критическое мышление, выделяют несколько типов вопросов, которые полезно держать в своём арсенале. Вопросы на прояснение: «Что именно вы имеете в виду под этим понятием?», «Можете ли вы привести пример?», «Как вы пришли к этому выводу?». Вопросы о допущениях: «На каком предположении основано ваше утверждение?», «Что должно быть правдой, чтобы этот вывод был верен?». Вопросы о доказательствах: «Какие данные подтверждают это?», «Откуда взята эта информация?», «Какова надёжность источника?». Вопросы о перспективе: «А как на это смотрят люди с противоположной точкой зрения?», «Что я упускаю, если рассматриваю только этот угол зрения?». Вопросы о последствиях: «К каким последствиям приведёт это решение?», «Что произойдёт, если я поступлю иначе?». Каждый из этих типов вопросов заставляет выйти за пределы первого, самого очевидного слоя информации.

Особое значение имеет умение задавать вопросы самому себе. Мы привыкли, что вопросы задаёт кто-то другой: учитель, начальник, собеседник. Но критический мыслитель постоянно ведёт внутренний диалог. Столкнувшись с утверждением, он спрашивает себя: «Почему я в это верю?», «Какие мои собственные предубеждения могут влиять на моё восприятие?», «Что бы я подумал, если бы это утверждение противоречило моим взглядам?». Эти внутренние вопросы

не менее важны, чем внешние. Они помогают обнаружить собственные слепые зоны, выявить те места, где мышление перестаёт быть самостоятельным и начинает следовать привычным колеям. Вопросы к себе — это механизм самопроверки, который не даёт нам застыть в самоуверенности.

Второй фундаментальный навык — анализ и синтез информации. Эти два процесса неразрывно связаны, хотя и направлены в разные стороны. Анализ — это умение разобрать сложное целое на составные части, увидеть, из каких элементов состоит сообщение, аргумент, ситуация. Синтез — это обратное действие: собрать разрозненные фрагменты в целостную картину, увидеть связи и отношения между ними. Хороший критический мыслитель владеет обоими инструментами и умеет применять их в зависимости от задачи.

Анализ начинается с того, что мы перестаём воспринимать информацию как монолит. Любое высказывание, любая статья, любое заявление — это не единый блок истины или лжи. Это конструкция, состоящая из утверждений, допущений, оценок, выводов. Критический мыслитель, подобно часовщику, который разбирает механизм, чтобы понять, как он работает, выделяет эти составляющие. Он спрашивает: что здесь является фактом, а что — интерпретацией факта? Что утверждается прямо, а что подразумевается? Какие понятия используются и насколько чётко они определены? Какая логическая связь между посылками и выводом? Такой анализ позволяет увидеть слабые места там, где раньше казалось,

что всё убедительно.

Возьмём, к примеру, простую ситуацию. Вы читаете в соц-сетях пост: «Новый закон приведёт к росту цен на продукты, потому что увеличит издержки производителей. Власти заботятся только о крупном бизнесе, а простые люди снова пострадают». Аналитический взгляд разложит это сообщение на несколько элементов. Утверждение о том, что новый закон увеличит издержки, — это прогноз, который может быть верным или неверным. Связь между ростом издержек и ростом цен не является автоматической: производители могут сократить другие расходы или снизить прибыль. Вывод о том, что власти заботятся только о крупном бизнесе, — это уже не факт, а оценка, причём основанная на невысказанном предположении о мотивах. Фраза «простые люди снова пострадают» апеллирует к эмоциям и создаёт обобщённый образ жертвы. Разобрав сообщение на части, вы перестаете воспринимать его как цельное утверждение, которому нужно либо верить, либо нет. Вы видите, что некоторые части могут быть обоснованными, другие — сомнительными, третьи — эмоциональными. Это и есть первый шаг к взвешенной оценке.

Синтез, в свою очередь, помогает не утонуть в деталях. Анализ может быть опасен тем, что, разобрав сложное явление на множество составляющих, мы рискуем потерять общую картину. Синтез возвращает нас к целому, но уже на новом уровне. Он позволяет соединить разрозненные факты,

увидеть между ними связи, построить непротиворечивую модель. Например, вы собираете информацию о каком-то сложном вопросе: читаете мнения экспертов, статистические данные, изучаете исторический контекст. Анализ помогает вам оценить каждый источник по отдельности. Синтез — сложить эти кусочки в общую мозаику. Именно на этапе синтеза возникает понимание, которое больше суммы отдельных фактов. Вы начинаете видеть, как одни данные подтверждают другие, где возникают противоречия, которые требуют дополнительного изучения, и какая картина мира складывается из всех этих элементов в совокупности.

Хороший способ развить навык синтеза — практика пересказа. Попробуйте после изучения сложного материала изложить его своими словами, но не механически, а выделив главные идеи и связи между ними. Если вы можете объяснить суть проблемы другому человеку так, что он её понимает, значит, вы успешно синтезировали информацию. Если же ваш пересказ сбивчив, полон второстепенных деталей и не имеет чёткой структуры, значит, синтез не удался. Интересно, что способность к синтезу часто страдает именно от переизбытка информации. Когда мы потребляем данные в больших объёмах и быстро, у нас не остаётся времени на сборку целого. Мы запоминаем отдельные факты, но не видим картины. Поэтому важной частью критического мышления является умение делать паузу, останавливать поток нового и давать себе время на то, чтобы сложить пазл.

Третий фундаментальный навык — оценка достоверности источников. В эпоху, когда любой может опубликовать что угодно и когда алгоритмы подсовывают нам информацию, подогнанную под наши предпочтения, умение определить, кому можно верить, становится навыком выживания. Однако оценка достоверности — это не просто проверка, известный ли автор и имеет ли он учёную степень. Это гораздо более тонкая работа, включающая в себя несколько измерений.

Первое, что нужно учитывать, — это происхождение информации. Откуда она взялась? Кто её опубликовал и с какой целью? Даже если источник выглядит авторитетным, важно понимать его мотивы. Научный журнал, государственное ведомство, коммерческая компания, общественная организация — у каждого из этих типов источников своя логика, свои интересы, свои ограничения. Это не значит, что им нельзя доверять. Это значит, что доверие должно быть осознанным, с пониманием того, какие факторы могут влиять на содержание.

Второе измерение — это характер утверждений. Достоверный источник, как правило, осторожен в выводах. Он признаёт наличие неизвестных, указывает на границы применимости своих утверждений, ссылается на доказательства. Ненадёжный источник, напротив, склонен к категоричности, к упрощениям, к использованию сильных эмоциональных слов. Он часто опирается на анонимных свидетелей, на слухи, на единичные случаи, которые подаются как общее пра-

вило. Если автор утверждает, что «все учёные согласны» или что «это очевидно каждому разумному человеку», это повод насторожиться. Настоящая наука и честная журналистика оперируют вероятностями, нюансами, оговорками.

Третье измерение — это прозрачность. Достоверный источник обычно даёт возможность проверить его утверждения: указывает, откуда взяты данные, как проводилось исследование, кто его финансировал. Если вы не можете проследить путь, которым автор пришёл к своим выводам, если информация подаётся как «готовый продукт» без ссылок на исходные материалы, это снижает уровень доверия. Конечно, не всегда есть возможность или время проверять каждую ссылку. Но сама готовность источника к прозрачности — важный сигнал.

Четвёртое измерение — это согласованность с другими надёжными источниками. Если какое-то утверждение противоречит тому, что известно из множества независимых и заслуживающих доверия источников, это не значит, что оно ложно. История знает случаи, когда одиночки оказывались правы против всех. Но вероятность этого крайне мала. Поэтому разумный подход: чем более неожиданным и сенсационным является утверждение, тем более надёжные и множественные доказательства оно требует. В критическом мышлении это называется правилом: «необычные утверждения требуют необычных доказательств».

Оценка достоверности источников тесно связана с умени-

ем распознавать авторитет. Мы часто склонны доверять тому, кто говорит уверенно, кто носит красивый титул, кто выглядит как эксперт. Но подлинный авторитет не в титуле и не в манере речи. Он в том, насколько человек компетентен именно в данной области, насколько его утверждения согласуются с результатами независимых исследований, насколько он готов отвечать на вопросы и признавать границы своего знания. Настоящий эксперт не обижается на сомнения, он их приветствует. И если вы сталкиваетесь с человеком, который требует принимать его слова на веру без доказательств, это верный признак того, что его авторитет, скорее всего, мнимый.

Четвёртый фундаментальный навык — это формулирование аргументов. Критическое мышление часто воспринимают как умение критиковать других, находить ошибки в чужих рассуждениях. Но полноценный критический мыслитель умеет не только разбирать, но и строить. Умение сформулировать собственный аргумент так, чтобы он был убедительным, логичным и честным, — это не менее важно, чем умение распознавать чужие манипуляции. Более того, практика построения аргументов — лучший способ научиться видеть их слабые места в чужих текстах.

Что значит сформулировать аргумент? Это значит представить последовательность утверждений, ведущих от некоторых посылок к выводу. Хороший аргумент прозрачен: он не скрывает своих допущений, не маскирует слабые места

риторикой, не использует эмоциональные ловушки вместо логических связей. Он построен так, что человек, который с ним не согласен, может указать, с каким именно звеном он спорит. Это важно: когда вы формулируете аргумент, вы приглашаете к диалогу, а не закрываете его.

Основные элементы хорошего аргумента — это чётко определённые понятия, надёжные посылки и логическая связь между ними и выводом. Чёткость понятий означает, что вы отдаёте себе отчёт, какие термины используете и что они означают. Если вы говорите о «свободе», «справедливости», «эффективности», эти слова могут означать разное для разных людей. В хорошем аргументе либо даётся определение, либо контекст делает значение однозначным. Надёжность посылок означает, что вы опираетесь на факты или на утверждения, которые ваш собеседник готов принять. Если ваша посылка спорна, нужно её обосновать отдельно, прежде чем строить на ней вывод. Логическая связь — это то, что делает аргумент именно аргументом, а не простым набором утверждений. Вывод должен следовать из посылок. Это не означает, что он должен быть единственно возможным, но должна быть показана связь: «если верно А и Б, то из этого следует В».

Особое внимание стоит уделить тому, как мы представляем аргументы в устной или письменной речи. Частая ошибка — смешивать аргументы с эмоциональными призывами. Фразы вроде «это возмутительно», «каждый порядочный че-

ловек согласится», «неужели вы не понимаете» не являются аргументами. Они могут сопровождать аргументацию, но не заменяют её. Другая распространённая ошибка — приводить слишком много аргументов, надеясь, что их количество заменит качество. В результате сильные аргументы тонут в потоке слабых, и общее впечатление от выступления размывается. Хорошее правило: выбирать несколько самых сильных, самых надёжных доводов и выстраивать их в ясную последовательность, а не перечислять всё, что приходит в голову.

Практика формулирования аргументов тесно связана с умением слушать и понимать чужую точку зрения. Часто мы строим аргументы, исходя из собственных представлений, не учитывая, что у собеседника может быть иная система ценностей, иные факты, иная логика. Настоящее мастерство — сформулировать аргумент так, чтобы он был убедителен для человека, который не разделяет ваших исходных предположений. Для этого нужно выйти за пределы своей картины мира, попытаться увидеть ситуацию глазами другого, понять, какие аргументы могут показаться ему весомыми. Это не означает отказа от собственной позиции. Это означает уважение к собеседнику и желание найти общую основу для диалога.

Все четыре навыка — умение задавать вопросы, анализировать и синтезировать информацию, оценивать достоверность источников, строить аргументы — тесно связаны меж-

ду собой. Они образуют единый инструментарий, который применяется в разных сочетаниях в зависимости от задачи. Столкнувшись с новым утверждением, вы сначала задаёте вопросы, чтобы прояснить его смысл и происхождение. Затем анализируете его структуру, выделяете составные части. Оцениваете, насколько достоверны источники, на которые оно опирается. Синтезируете полученную информацию с тем, что вы уже знаете. И если вы хотите высказать собственную позицию, формулируете аргументированный ответ. Этот цикл может занимать секунды в простых ситуациях и дни или недели в сложных, но его логика остаётся неизменной.

Развитие этих навыков требует практики. Никто не рождается с умением задавать правильные вопросы или оценивать достоверность источников. Это приобретённые компетенции, которые формируются через многократное применение. Хорошая новость в том, что возможности для тренировки окружают нас повсюду. Каждый день мы сталкиваемся с новостными заметками, рекламными объявлениями, постами в соцсетях, высказываниями коллег и знакомых. Каждый такой случай — это возможность применить навыки. Задайте себе вопрос: что именно утверждается? На каких основаниях? Откуда это взялось? Есть ли альтернативные объяснения? Постепенно эти вопросы станут не дополнительной нагрузкой, а естественной частью восприятия.

Полезно также вести своеобразный дневник размышле-

ний. Не в смысле личного дневника, а в смысле практики фиксировать свои рассуждения по сложным вопросам. Когда вы сталкиваетесь с проблемой, требующей решения, или с информацией, вызывающей сомнения, попробуйте записать свои мысли. Какие вопросы вы задали себе? Какие факты вы использовали? На какие источники опирались? Как вы пришли к выводу? Такая письменная фиксация дисциплинирует мышление, не даёт ему соскользнуть на уровень смутных ощущений. Вы увидите, где в ваших рассуждениях пробелы, где вы подменили анализ эмоцией, где опирались на непроверенные допущения.

Важно понимать, что эти навыки не делают человека непогрешимым. Критическое мышление — это не состояние всезнания, а метод работы с неизбежной неопределённостью. Даже самый вдумчивый аналитик может ошибиться. Но разница между тем, кто владеет этими навыками, и тем, кто ими не владеет, огромна. Первый ошибается реже, быстрее замечает свои ошибки и способен их исправить. Второй остаётся в плену случайных впечатлений, манипуляций и собственных предрассудков. Первый чувствует себя увереннее в сложных ситуациях, потому что у него есть инструменты для ориентирования. Второй теряется, когда ответ не лежит на поверхности.

Ещё одно важное замечание касается отношения к неопределённости. Один из главных барьеров на пути к критическому мышлению — это желание получить окончатель-

ный, недвусмысленный ответ. Нам хочется знать точно: это правда или ложь, хорошее решение или плохое, прав этот человек или нет. Но мир устроен сложнее. Часто у нас нет достаточной информации, чтобы сделать категорический вывод. Часто разные точки зрения имеют под собой рациональные основания. Истинный критический мыслитель умеет жить с этой неопределённостью, не впадая в паралич и не цепляясь за первое попавшееся объяснение. Он признаёт: «У меня пока недостаточно данных для окончательного вывода», или «В этом вопросе есть веские аргументы с обеих сторон», или «Я склоняюсь к такому решению, но допускаю, что могу ошибаться». Эта интеллектуальная скромность не является слабостью, напротив, она — признак зрелости и надёжности.

Фундаментальные навыки, о которых мы говорили в этой главе, — это не исчерпывающий список, а скорее опорная конструкция. На них будут надстраиваться более специальные умения: распознавание конкретных когнитивных искажений, знание логических ошибок, понимание статистических методов. Но без этой основы всё остальное будет висеть в воздухе. Можно знать название каждой логической ошибки, но не уметь задать простой уточняющий вопрос. Можно перечислить десятки когнитивных искажений, но не уметь оценить, заслуживает ли доверия источник, на который ссылается собеседник. Поэтому освоению этих четырёх навыков стоит уделить особое внимание. Они просты

на первый взгляд, но именно в их простоте скрыта глубина. Задавать правильные вопросы, разбирать и собирать информацию, проверять источники, строить аргументы — это те самые гаммы, которые формируют технику критического мышления.

Резюмируем главное. Критический мыслитель отличается от некритического не столько объёмом знаний, сколько владением набором базовых навыков. Умение задавать правильные вопросы позволяет проникнуть глубже поверхности, выявить скрытые допущения и направить размышление в продуктивное русло. Анализ и синтез дают возможность разобрать сложное сообщение на части и затем сложить из разрозненных элементов цельную картину. Оценка достоверности источников защищает от принятия ложной или манипулятивной информации. Умение формулировать аргументы позволяет не только критиковать чужие построения, но и выстраивать собственные, честные и убедительные рассуждения. Эти навыки не даются от рождения, но каждый может их развить через осознанную практику. Они не гарантируют безошибочности, но значительно повышают качество мышления и принятия решений. Они превращают критическое мышление из абстрактной идеи в повседневный инструмент, который работает всегда, когда вы его используете. И подобно любому инструменту, они требуют ухода и постоянного применения. Чем чаще вы задаёте себе вопросы, проверяете источники, анализируете и синтезируете, тем естественнее и

эффективнее становится ваше мышление.

# **Часть II. Когнитивные искажения и ловушки мышления**

## **Глава 5. Введение в КОГНИТИВНЫЕ ИСКАЖЕНИЯ**

Вы когда-нибудь замечали, что ваше собственное мнение о человеке, которого вы только что встретили, складывается буквально за несколько секунд? Или что вы чаще всего ищете подтверждение тому, во что уже верите, а не проверяете, нет ли в вашей вере слабых мест? Может быть, вам казалось, что вы наверняка предскажете исход спортивного матча, а потом оказывалось, что всё пошло совсем не так? Подобные странности случаются с каждым, и за ними стоит не недостаток ума, а особенности работы нашего мозга, которые учёные называют когнитивными искажениями.

Словосочетание «когнитивные искажения» звучит пугающе научно, но на самом деле речь идёт об очень простой вещи: это систематические отклонения в нашем мышлении, которые заставляют нас воспринимать мир не таким, какой он есть на самом деле, а таким, каким нам его удобно или выгодно видеть. Такие отклонения возникают не случайно, а по вполне определённым причинам, и их изучение позволя-

ет не только лучше понять себя, но и научиться принимать более взвешенные решения, избегать ловушек, которые расставляет нам собственный мозг.

Представьте себе, что ваш мозг работает как очень опытный, но слишком торопливый переводчик. Он получает огромное количество информации извне, но не может обработать её всю одинаково тщательно, потому что на это ушли бы часы, а принимать решения нужно за секунды. Поэтому он пользуется готовыми схемами, упрощениями, сокращёнными путями. В большинстве случаев эти сокращения работают прекрасно — они спасают нас от информационной перегрузки и позволяют действовать быстро. Но иногда тот же самый механизм даёт сбой, и мы оказываемся в плену иллюзий.

Когнитивные искажения — это не ошибки отдельно взятого человека, не проявление глупости или необразованности. Это универсальные особенности человеческой психики, которые обнаруживаются у людей разных культур, возрастов и профессий. Они сформировались в ходе эволюции и когда-то помогали нашим предкам выживать в мире, полном неожиданных опасностей. Тот, кто быстрее замечал угрозу, даже если эта угроза оказывалась ложной, имел больше шансов сохранить жизнь. Тот, кто запоминал информацию, подтверждавшую его опыт, и игнорировал противоречащие факты, тратил меньше энергии на переосмысление мира. В условиях, где каждая ошибка могла стоить жизни,

такие стратегии были оправданы. Но сегодня мы живём в совершенно другой среде, и те же самые механизмы начинают мешать нам: они искажают наше восприятие статистики, заставляют держаться за убыточные вложения, верить в сомнительные теории или принимать поспешные решения, о которых потом приходится жалеть.

Чтобы понять, как работают когнитивные искажения, нужно сначала представить себе общую схему нашего мышления. Его часто описывают как взаимодействие двух систем. Первая система быстрая, интуитивная, автоматическая. Она работает без нашего сознательного контроля, молниеносно выдает готовые ответы, не утруждая себя анализом. Именно благодаря ей мы можем идти по улице и одновременно разговаривать, не думая о каждом шаге; именно она вызывает у нас мгновенную симпатию или антипатию к незнакомому человеку; именно она подсказывает нам, что вон та тарелка с едой лучше не пробовать, потому что запах кажется подозрительным. Эта система экономна и эффективна, но она склонна к упрощениям. Вторая система медленная, аналитическая, требующая усилий. Она включается, когда перед нами встаёт сложная задача, когда нужно решить уравнение, взвесить все «за» и «против», построить логическую цепочку. Эта система работает точно, но ленива: мы не можем держать её включённой постоянно, потому что это требует слишком много энергии и внимания.

Когнитивные искажения возникают тогда, когда первая

система подменяет собой вторую и выдаёт быстрый, но искажённый ответ, а вторая система либо не успевает её проверить, либо просто соглашается с первым впечатлением из-за своей природной экономии сил. Это похоже на то, как если бы вы читали важный документ, но делали это настолько бегло, что пропускали ключевые детали и достраивали смысл по привычным шаблонам. Ошибки, которые при этом возникают, имеют не случайный, а системный характер — они повторяются снова и снова у разных людей в схожих обстоятельствах.

Почему же мы так легко попадаем в эти ловушки? Ответ кроется в эволюционной истории нашего вида. Человеческий мозг формировался десятки тысяч лет в условиях, где главными вызовами были физическая опасность, нехватка пищи, необходимость быстро распознавать врага или потенциального союзника. В те времена не было статистических отчётов, научных журналов, сложных финансовых инструментов. Зато было крайне важно мгновенно оценить: этот куст шевелится от ветра или за ним прячется хищник? Этот человек улыбается дружелюбно или готовится напасть? Лучше было ошибиться и принять ветер за хищника, чем не заметить настоящую угрозу. Так сформировалась наша склонность переоценивать опасности и видеть закономерности там, где их нет. Ведь если ты увидел связь между шорохом в траве и нападением змеи, ты запомнишь эту связь навсегда, даже если девять раз из десяти шорох был просто вет-

ром. А если ты пропустишь реальную змею, то можешь погибнуть. Наш мозг запрограммирован на поиск паттернов и причинно-следственных связей, даже когда их не существует, потому что такая стратегия повышала шансы на выживание.

Ещё один эволюционный фактор — экономия ресурсов. Мозг потребляет огромное количество энергии, и его работа построена так, чтобы тратить её как можно более эффективно. Принимать решения на основе готовых шаблонов, полагаться на первые впечатления, не перепроверять каждую деталь — всё это позволяет сохранять энергию для действительно важных задач. В мире, где еду нужно было добывать с риском для жизни, лишние размышления могли стать слишком дорогим удовольствием. Но сегодня, когда мы окружены информацией, требующей осмысления, эта же самая экономия оборачивается против нас: мы пропускаем важные нюансы, соглашаемся с поверхностными выводами, становимся жертвами манипуляций.

Кроме того, эволюция наделила нас сильной потребностью принадлежать к группе. Для древнего человека изгнание из племени означало почти верную смерть. Поэтому мозг выработал множество механизмов, которые помогают нам разделять убеждения своей группы, даже если эти убеждения не соответствуют фактам. Мы склонны доверять людям, похожим на нас, и подозрительно относиться к чужакам; мы охотнее соглашаемся с мнением большинства, даже

если внутренне сомневаемся; мы испытываем дискомфорт, когда наши взгляды расходятся с взглядами близких. Эти механизмы, когда-то спасавшие жизнь, сегодня мешают нам объективно оценивать информацию и часто заводят в тупик группового мышления.

Итак, когнитивные искажения имеют под собой глубокие эволюционные корни. Но это не значит, что мы обречены навсегда оставаться в плену у собственного мозга. Осознание того, как именно работают эти механизмы, уже само по себе помогает их обезвредить. Когда вы знаете, что ваш мозг склонен искать подтверждение своим догадкам, вы начинаете специально искать опровержения. Когда вы понимаете, что первое впечатление обманчиво, вы делаете паузу перед тем, как выносить суждение. Критическое мышление — это не врождённый дар, а навык, который развивается через осознанность и практику.

Теперь давайте посмотрим, как всё разнообразие когнитивных искажений можно систематизировать. Учёные выделяют несколько больших групп, каждая из которых связана с определёнными этапами обработки информации: с тем, как мы воспринимаем мир, как мы запоминаем события, как мы делаем выводы и как мы взаимодействуем с другими людьми.

Первая группа — искажения восприятия. Они возникают на самом раннем этапе, когда мозг только получает сигналы из внешнего мира. Мы не видим реальность такой, ка-

кая она есть, мы видим её интерпретацию, пропущенную через фильтры нашего опыта, ожиданий и эмоционального состояния. Например, эффект ореола заставляет нас переносить общее впечатление о человеке на его отдельные качества: если человек нам кажется приятным, мы склонны приписывать ему и ум, и честность, и компетентность, даже не имея для этого оснований. Или, скажем, эффект фокусировки заставляет нас переоценивать значимость той информации, которая находится в центре нашего внимания, и недооценивать всё остальное. Когда мы смотрим на график, на котором один столбик чуть выше другого, нам может показаться, что разница огромна, если специально не обратить внимание на масштаб осей. Наше восприятие активно конструирует реальность, а не просто её отражает.

Вторая группа — искажения памяти. Наша память — это не архив, где хранятся точные копии событий. Каждый раз, когда мы вспоминаем что-то, мы заново пересобираем этот опыт из фрагментов, дополняя его тем, что кажется нам логичным, или тем, что мы узнали уже после события. Поэтому воспоминания могут меняться со временем, а ложные воспоминания ощущаются так же ярко, как и подлинные. Мы склонны переписывать свою историю так, чтобы она лучше соответствовала нашему нынешнему представлению о себе. Например, человек, который всегда считал себя осторожным в финансовых вопросах, может искренне забыть о нескольких своих импульсивных тратах, потому что они наруша-

ют стройную картину. Искажения памяти особенно коварны тем, что мы не можем отличить подлинное воспоминание от построенного без посторонней помощи.

Третья группа — искажения, связанные с обработкой информации и принятием решений. Здесь главную роль играет наша склонность искать подтверждение своим гипотезам и игнорировать то, что им противоречит. Это явление называют предвзятостью подтверждения. Если мы во что-то верим, мы будем подмечать факты, которые эту веру укрепляют, и обесценивать или пропускать мимо ушей факты, которые её опровергают. Оно работает настолько незаметно и естественно, что мы редко отдаём себе отчёт в том, как сильно сами отбираем информацию под свою точку зрения. К этой же группе относятся ошибки, связанные с оценкой вероятностей. Наш мозг плохо приспособлен к работе со статистикой и случайностями. Мы видим закономерности там, где их нет, переоцениваем вероятность редких событий, если они недавно произошли с нами или с кем-то из знакомых, и недооцениваем постепенные, но важные риски.

Четвёртая группа — социальные искажения. Они связаны с тем, как мы взаимодействуем с другими людьми и как нас воспринимает окружение. К ним относится, например, эффект ложного консенсуса — наша склонность считать, что другие люди думают так же, как мы, особенно если мы уверены в своей правоте. Или эффект группового мышления, когда в сплочённом коллективе люди подавляют свои со-

мнения, чтобы не нарушать гармонию, и в итоге принимают неверные решения. Социальные искажения также включают в себя различные формы приспособления к ожиданиям группы и переоценку авторитетов.

Пятая группа — эмоциональные искажения. Наши чувства и настроения сильно влияют на то, как мы обрабатываем информацию и какие выводы делаем. Когда мы боимся, мы видим больше угроз; когда мы раздражены, мы склонны винить других; когда мы в хорошем настроении, мы переоцениваем свои шансы на успех и склонны к излишнему оптимизму. Эмоциональные искажения тесно переплетаются со всеми остальными, потому что эмоции — это тот самый быстрый, автоматический механизм, который часто берёт верх над холодным расчётом.

Конечно, такое деление условно. В реальной жизни когнитивные искажения редко действуют поодиночке: они накладываются друг на друга, усиливают друг друга, создавая сложные ловушки. Например, когда вы читаете новость, которая соответствует вашим политическим взглядам, вступают в силу искажения подтверждения (вы замечаете только то, что подтверждает вашу правоту), социальные искажения (вы чувствуете, что ваше мнение разделяет большинство), эмоциональные искажения (вы испытываете удовлетворение и не склонны критиковать). В итоге вы можете поверить в совершенно недостоверную информацию, даже не заметив, как это произошло.

Понимание классификации помогает не только систематизировать знания, но и выработать стратегии защиты. Если вы знаете, что искажения восприятия делают вас уязвимым для первого впечатления, вы можете сознательно откладывать выводы и собирать больше данных. Если вы знаете, что память ненадёжна, вы будете фиксировать важные события в письменном виде, а не полагаться на свои воспоминания. Если вы знаете о предвзятости подтверждения, вы станете специально искать аргументы, которые могут опровергнуть вашу точку зрения. Если вы знаете о влиянии эмоций, вы научитесь делать паузу перед важными решениями, чтобы дать себе время успокоиться.

В следующих главах мы подробно разберём каждую из этих групп, рассмотрим конкретные виды искажений, узнаем, как они проявляются в повседневной жизни, и, что самое важное, научимся их распознавать и снижать их влияние на наши решения. Но прежде чем двигаться дальше, стоит зафиксировать главную мысль: когнитивные искажения — это не признак слабости ума, а особенность устройства нашего мышления. Они были полезны в прошлом, но в современном мире требуют осознанного контроля. Никто не может полностью избавиться от них, но каждый может научиться замечать их работу и, замечая, корректировать свои выводы.

Представьте себе, что вы идёте по городу и видите, как на асфальте появляются лужи. Если вы не знаете, что идёт дождь, вам может показаться, что лужи возникают сами по

себе, загадочным образом. Но как только вы поднимаете голову и видите тучи, всё встаёт на свои места. Точно так же и с когнитивными искажениями: пока мы не знаем о них, мы можем искренне верить, что наши суждения абсолютно объективны, а ошибаются только другие. Но когда мы узнаём, как именно мозг может нас обманывать, мы получаем возможность поднять голову и увидеть картину целиком. Мы перестаём быть пассивными жертвами собственных ментальных автоматизмов и начинаем управлять своим мышлением осознанно.

Это не значит, что нужно всё время жить в режиме подозрительности и анализировать каждый свой шаг. Постоянное включение медленной, аналитической системы слишком утомительно и просто невозможно. Но есть важные решения — финансовые вложения, выбор лечения, оценка серьёзной информации, формирование устойчивых убеждений, — где стоит замедлиться и задать себе несколько вопросов. На какие искажения я могу попасть сейчас? Что я мог упустить из виду? Есть ли у меня объективные данные или я опираюсь на эмоции и первое впечатление? Эти вопросы становятся тем самым щитом, который защищает нас от собственных ментальных ловушек.

В конце главы полезно сделать краткое резюме. Когнитивные искажения — это систематические ошибки мышления, которые возникают из-за того, что мозг использует эвристики, то есть упрощённые стратегии обработки информации.

Эти эвристики сформировались в ходе эволюции, чтобы экономить ресурсы и быстро реагировать на угрозы, но в современном мире они часто приводят к неверным выводам и решениям. Когнитивные искажения можно разделить на несколько больших групп: искажения восприятия, искажения памяти, искажения обработки информации и принятия решений, социальные искажения и эмоциональные искажения. Осознание их существования — первый и важнейший шаг к тому, чтобы научиться мыслить более ясно и независимо. В следующих главах мы подробно исследуем каждую из этих групп и научимся практическим приёмам, которые помогают снизить их влияние.

На этом мы завершаем введение в тему когнитивных искажений. Теперь у вас есть общая карта той территории, по которой мы будем путешествовать дальше. Впереди — детальный разбор самых распространённых ловушек мышления, и каждый из них мы рассмотрим не как абстрактную теорию, а как то, с чем вы наверняка сталкиваетесь в своей жизни. Ведь конечная цель этой книги — не просто дать знания, а сделать их работающим инструментом, который поможет вам принимать более осознанные решения, видеть скрытые подводные камни и, в конечном счёте, жить более свободно, опираясь не на случайные автоматизмы, а на взвешенные суждения.

## Глава 6. Искажения восприятия

Вы когда-нибудь замечали, что один и тот же человек может вызывать у разных людей совершенно противоположные впечатления? Кто-то видит в нём душу компании, а кто-то — поверхностного болтуна; один считает его надёжным другом, другой — ненадёжным приспособленцем. При этом каждый из наблюдателей будет искренне верить, что его оценка точна и основана на реальных качествах этого человека. Но на самом деле все они стали жертвами одного из самых коварных свойств нашего восприятия: мы никогда не видим мир таким, какой он есть, — мы видим его таким, каким наши собственные фильтры позволяют его увидеть.

Восприятие — это не пассивное фотографирование действительности. Это активный процесс, в котором мозг постоянно достраивает, интерпретирует, взвешивает и придаёт смысл хаотичным сигналам, поступающим от органов чувств. За долю секунды он сопоставляет новый опыт с прошлым, оценивает эмоциональную окраску, подключает ожидания и социальные установки. Чаще всего этот процесс происходит незаметно для нас, и результат кажется единственно возможным, самоочевидным. Но стоит лишь немного изменить контекст или наше состояние, как та же самая реальность предстанет в совершенно ином свете.

Искажения восприятия — это систематические ошибки,

которые возникают на самом первом этапе обработки информации, когда мы только начинаем знакомиться с человеком, событием или явлением. Они действуют раньше, чем мы успеваем включить сознательный контроль, и потому особенно трудно поддаются исправлению. Если искажения памяти или искажения подтверждения можно отследить задним числом, то искажения восприятия формируют саму основу, на которой потом строятся наши выводы. А если фундамент кривой, то любое здание, даже самое логичное, окажется шатким.

Начнём с одного из самых известных и повседневных искажений — эффекта ореола. Название это пришло из изобразительного искусства: ореолом называли сияние вокруг головы святого на иконах и картинах. В психологии эффект ореола означает перенос общего впечатления о человеке или объекте на его отдельные качества. Если человек нам кажется приятным, красивым, авторитетным, мы склонны автоматически приписывать ему и ум, и честность, и доброту, и компетентность, даже не имея для этого никаких объективных оснований. И наоборот, если первое впечатление сложилось негативное, мы будем склонны видеть в человеке недостатки даже там, где их нет.

Вот как это работает в жизни. Представьте себе Роберта, менеджера среднего звена, которому поручили провести собеседование с двумя кандидатами на одну должность. Первый кандидат, Андреас, входит в кабинет с уверенной улыб-

кой, одет с иголки, говорит плавно и с достоинством. Уже через тридцать секунд Роберт чувствует симпатию к этому человеку. Дальнейшее собеседование превращается в поиск подтверждений: ответы Андреаса кажутся глубокими, его опыт — впечатляющим, а небольшие оговорки Роберт прощает, считая их случайными. Второй кандидат, Бернар, одет скромно, немного сутулится, говорит тише и иногда запинается. Первое впечатление складывается нейтрально-настороженное. Роберт сам не замечает, как начинает задавать более каверзные вопросы, подмечать неуверенность в голосе Бернара и интерпретировать его сдержанность как неуверенность в своих силах. В итоге Роберт рекомендует нанять Андреаса, хотя объективно его профессиональные навыки и опыт Бернара были практически одинаковы. Роберт, конечно, будет искренне верить, что его выбор основан на фактах, а не на внешности и манере держаться. Но эффект ореола сделал своё дело.

Это искажение работает не только при личных встречах, но и в самых разных сферах. Исследования показывают, что люди, которых считают физически привлекательными, получают более мягкие приговоры в судах, чаще получают повышение по службе, им легче даются кредиты и даже их медицинские диагнозы воспринимаются как более благоприятные. Учителя склонны ставить более высокие оценки ученикам, которые аккуратно одеты и вежливы, даже если их знания не лучше, чем у неопрятных одноклассников. В по-

литике харизматичный кандидат может казаться избирателям более компетентным, чем его оппонент, просто потому что он лучше улыбается на камеру. Мы привыкли считать, что внешность и манера держаться — это нечто отдельное от внутренних качеств, но наш мозг постоянно смешивает эти вещи, создавая иллюзию целостности там, где её нет.

Эффект ореола тесно связан с другим явлением — стереотипами и предубеждениями. Если эффект ореола действует на уровне отдельного человека, то стереотипы — это готовые схемы, которые мы накладываем на целые группы людей. Стереотип — это упрощённое, обобщённое представление о людях, объединённых каким-то признаком: профессией, возрастом, местом жительства, внешностью. Стереотипы возникают не на пустом месте. Часто в них есть крупица правды, но беда в том, что они превращают эту крупицу в универсальное правило, которое применяется ко всем без исключения. Стереотипное мышление экономит нам массу времени и умственных усилий: не нужно разбираться в каждом человеке индивидуально, можно воспользоваться готовым ярлыком. Но расплата за эту экономию — огромное количество ошибок, несправедливых оценок и упущенных возможностей.

Представьте себе, что вы входите в переполненный вагон метро и видите двух мужчин. Один — в дорогом пальто, с портфелем, на вид лет пятидесяти. Другой — в поношенной куртке, с рюкзаком за спиной, молодой, с татуировкой на ру-

ке. Если бы вам нужно было быстро решить, к кому обратиться за помощью или кому уступить место, ваш мозг за доли секунды подсказал бы ответ, основанный на стереотипах о возрасте, социальном статусе и внешнем виде. Но эти подсказки могут оказаться совершенно неверными: солидный мужчина может оказаться грубым и невнимательным, а парень с татуировкой — самым отзывчивым человеком в вагоне.

Стереотипы становятся предубеждениями, когда они окрашены эмоционально и ведут к необоснованному осуждению или дискриминации. Предубеждение — это уже не просто обобщение, а устойчивая установка, которая предшествует реальному опыту и не поддается корректировке даже при столкновении с противоречащими фактами. Человек с предубеждением будет находить подтверждение своей точке зрения в любых, даже случайных деталях, и игнорировать всё, что идёт вразрез. Предубеждения опасны не только тем, что они несправедливы к тем, на кого направлены, но и тем, что они искажают восприятие самого носителя предубеждения, закрывая от него реальное разнообразие мира.

Механизм возникновения стереотипов и предубеждений во многом связан с тем, как наш мозг обрабатывает информацию о социальных группах. Мы склонны воспринимать членов своей группы (своих по возрасту, профессии, увлечениям) как более разнообразных, сложных и индивидуальных, а членов чужих групп — как более однородных и пред-

сказуемых. Этот эффект называют «ошибкой внутригрупповой вариативности»: мы видим, что наши коллеги — все очень разные, а сотрудники из соседнего отдела — «все как один». На самом деле, конечно, разнообразие везде одинаково, просто мозгу лень разбираться в тех, кого он считает «не своими».

Стереотипы могут быть не только негативными, но и позитивными, однако и те, и другие одинаково вредны, потому что они лишают человека возможности быть увиденным таким, какой он есть. Позитивный стереотип «все люди этой национальности талантливы в музыке» или «все женщины заботливы» может показаться безобидным, но он так же навязывает человеку роль, которую он не выбирал, и обесценивает его индивидуальные особенности. К тому же за любым позитивным стереотипом часто скрывается его противоположность: если «все они талантливы», то тот, кто не проявляет этого таланта, рискует быть отвергнутым как «ненастоящий».

Как же защититься от эффекта ореола и стереотипов? Первый шаг — признать, что они существуют и что никто от них не застрахован. Многие люди искренне считают себя свободными от предрассудков и убеждены, что их суждения всегда объективны. Но исследования показывают обратное: стереотипы срабатывают даже у тех, кто осуждает стереотипное мышление, просто они действуют на более тонком, автоматическом уровне. Второй шаг — замедляться. Когда вы

формируете важное впечатление о человеке (нанимаете его на работу, выбираете партнёра, оцениваете его поступок), сознательно разделите его внешние проявления и внутренние качества. Задайте себе вопросы: что я знаю об этом человеке по фактам, а что я дорисовал сам? Какие у меня были ожидания до встречи и как они могли повлиять на моё восприятие? Если я отношу его к какой-то группе, не приписываю ли я ему свойства этой группы без достаточных оснований? Третий шаг — искать контраргументы. Если вам кажется, что человек очень умён, вспомните, есть ли у вас конкретные примеры его умных решений. Если вы чувствуете неприязнь, попробуйте найти в нём хотя бы одно положительное качество. Такой сознательный анализ не отменяет первого впечатления, но позволяет скорректировать его до того, как оно превратится в необратимый вывод.

Теперь перейдём к искажению, которое касается не столько восприятия других, сколько того, как мы воспринимаем себя в глазах других. Оно называется иллюзией прозрачности. Это наша склонность переоценивать способность окружающих понимать наши внутренние состояния: мысли, чувства, намерения. Нам кажется, что наши эмоции «написаны на лице», что наша ирония очевидна, что наше смущение видно всем. На самом деле окружающие гораздо меньше внимания обращают на наши внутренние переживания, чем нам думается.

Попробуйте вспомнить случай, когда вы были на сце-

не, выступали перед аудиторией или просто оказывались в центре внимания. Наверняка вам казалось, что ваше волнение видно всем: трясутся руки, голос звучит неестественно, на лбу выступает испарина. А после выступления, когда вы спрашивали знакомых, заметили ли они, как вы волновались, они удивлённо пожимали плечами. Иллюзия прозрачности сыграла с вами злую шутку: вы были уверены, что ваше состояние очевидно, а на самом деле никто не заметил ничего особенного.

Эта иллюзия порождает массу неловких ситуаций в общении. Человек, который испытывает симпатию к другому, считает, что его чувства «видны невооружённым глазом», и удивляется, почему объект симпатии не отвечает взаимностью. На самом деле его поведение выглядит вполне обычным. Или, наоборот, мы можем думать, что наша обида или гнев очевидны для собеседника, и требовать от него соответствующих извинений, тогда как он искренне не понимает, в чём дело. Мы переоцениваем собственную выразительность и одновременно недооцениваем занятость других людей их собственными мыслями. Ведь у каждого из нас в голове — свой непрерывный внутренний монолог, и на то, чтобы расшифровывать чужие невербальные сигналы, остаётся не так много внимания.

Иллюзия прозрачности имеет и обратную сторону: мы склонны переоценивать и собственную способность «читать» других. Нам кажется, что мы точно знаем, что чувству-

ет собеседник, что у него на уме, и часто мы ошибаемся. Эта уверенность в своей проницательности мешает нам задавать уточняющие вопросы и проверять свои догадки. Мы ведём себя так, как будто у нас есть прямой доступ к чужому сознанию, и в результате строим отношения на ложных предположениях.

Как ослабить действие этой иллюзии? Самый простой и действенный способ — открыто говорить о своих состояниях и спрашивать о состояниях других. Вместо того чтобы думать «ну он же видит, что я расстроен», лучше сказать: «я сейчас расстроен, давай обсудим это». Вместо того чтобы гадать, как ваш коллега отнёсся к вашему предложению, спросите его прямо. Это может показаться неловким, особенно в культурах, где ценятся недосказанность и умение «чувствовать без слов», но на самом деле такой подход избавляет от бесконечных недопониманий и позволяет строить отношения на более прочной основе.

И наконец, четвёртое искажение восприятия, которое мы рассмотрим в этой главе, — фундаментальная ошибка атрибуции. Звучит сложно, но суть её очень проста: когда мы объясняем поведение других людей, мы склонны переоценивать роль их личных качеств (характера, способностей, намерений) и недооценивать роль ситуации. А когда объясняем своё собственное поведение — действуем наоборот: мы охотно ссылаемся на обстоятельства и реже признаём, что причина кроется в наших личных недостатках.

Представьте себе, что вы едете по шоссе, и другой водитель резко подрезает вас, едва не создав аварию. Ваша первая мысль, скорее всего, будет: «какой безответственный, опасный водитель!», «это просто хам, который не уважает других». Вы приписываете его поступок его личным качествам. Но если бы вы сами в такой же ситуации кого-то подрезали, вы бы сказали: «я торопился на важную встречу», «дорога была плохо размечена», «я не заметил из-за дождя». Вы сослались бы на обстоятельства.

Эта асимметрия в объяснениях возникает не случайно. Когда мы смотрим на другого человека, в нашем поле зрения находится он сам, его фигура, его действия. Обстоятельства, которые его окружают, нам часто неизвестны или кажутся второстепенными. Наш мозг фокусируется на действующем лице и автоматически связывает его поведение с его личностью. Когда же мы оцениваем себя, мы, наоборот, видим не свою фигуру со стороны, а всю сложность ситуации, в которой оказались. Мы знаем о своих намерениях, сомнениях, внешних ограничениях, и поэтому нам естественно ссылаться на них.

Фундаментальная ошибка атрибуции имеет далеко идущие последствия. Она заставляет нас быть слишком суровыми к другим и слишком снисходительными к себе. Мы обвиняем бедных в лени, не зная, сколько усилий они прилагают, чтобы выжить. Мы осуждаем начальника за грубость, не подозревая, что он только что получил тяжёлую новость. Мы

считаем, что наш партнёр в споре ведёт себя нелогично из-за своего вздорного характера, а не потому, что у него была тяжёлая неделя на работе. В то же время свои собственные промахи мы объясняем усталостью, давлением, случайностью.

Интересно, что эта ошибка проявляется не только в бытовых ситуациях, но и в серьёзных социальных и политических суждениях. Когда мы обсуждаем чей-то успех или неудачу, мы часто преувеличиваем роль личных заслуг и не замечаем системных факторов. Человек разбогател — значит, он трудолюбивый и талантливый; человек оказался в бедности — значит, ленивый или недалёкий. При этом мы игнорируем то, в какой среде он вырос, какое образование получил, какие возможности у него были. Точно так же мы склонны объяснять поступки исторических личностей их характеристиками, упуская из виду экономические и социальные условия, которые направляли их действия.

Фундаментальная ошибка атрибуции тесно связана с эффектом ореола и стереотипами: все они подталкивают нас к упрощённому, персональному объяснению сложных явлений. Но в отличие от эффекта ореола, который касается общего впечатления, эта ошибка сосредоточена именно на причинно-следственных связях: почему человек поступил так, а не иначе.

Как бороться с этим искажением? Во-первых, тренировать в себе привычку «останавливаться и оглядываться». Ко-

гда вы готовы вынести суждение о чём-то поступке, задайте себе вопрос: что могло происходить в жизни этого человека, чего я не вижу? Какие обстоятельства могли повлиять на его поведение? Во-вторых, полезно поменять роли мысленно: если бы я оказался в такой же ситуации, как бы я поступил? Этот мысленный эксперимент часто показывает, что вы и сами не смогли бы действовать иначе. В-третьих, относитесь к себе и к другим на единых основаниях. Если вы склонны объяснять свои ошибки обстоятельствами, попробуйте и в случае чужих ошибок сначала искать ситуационные причины. И наоборот, если вы готовы приписать чужой успех удаче или помощи, подумайте, не преуменьшаете ли вы его личные усилия.

Все четыре искажения, о которых мы говорили, — эффект ореола, стереотипы и предубеждения, иллюзия прозрачности, фундаментальная ошибка атрибуции — действуют на самых ранних этапах нашего взаимодействия с миром. Они формируют ту самую призму, сквозь которую мы видим других людей и самих себя. Они экономят нам время и силы, но взамен предлагают искажённую картину. Критическое мышление в данном случае — это не попытка отключить эти механизмы (это невозможно), а умение вовремя заметить их работу и сознательно внести поправки.

Вот несколько практических приёмов, которые помогут вам лучше управлять своим восприятием.

Когда вы встречаете нового человека и чувствуете, что

он вам сразу понравился или не понравился, сделайте паузу. Спросите себя: какие конкретные факты лежат в основе этого впечатления? Что я знаю об этом человеке, а что я достроил сам? Попробуйте на время «отключить» внешность, манеру речи и социальный статус — что останется?

Когда вы замечаете у себя стереотипное суждение (например, «все люди этой профессии такие-то»), вспомните хотя бы одного человека, который не вписывается в этот стереотип. Даже одно исключение разрушает жесткость обобщения и возвращает вас к более сложному, реалистичному взгляду.

Когда вы чувствуете, что ваше внутреннее состояние очевидно для окружающих, а они не реагируют, не спешите обижаться. Напомните себе об иллюзии прозрачности и либо озвучьте свои чувства, либо признайте, что вы не обязаны быть «открытой книгой», и это нормально, если вас не понимают без слов.

Когда вы готовы осудить кого-то за некрасивый поступок, представьте себе все возможные обстоятельства, которые могли к этому привести. Придумайте хотя бы три разных ситуационных объяснения. Это упражнение не оправдывает плохих поступков, но помогает видеть человека в объёме, а не как плоскостного злодея или героя.

И главное — развивайте в себе интеллектуальное смирение, о котором мы ещё будем говорить в этой книге. Смирение в данном случае означает признание того, что наше восприятие несовершенно, что мы можем ошибаться в своих

первых оценках, что реальность всегда сложнее, чем наши представления о ней. Люди, которые уверены в собственной непогрешимости и в том, что видят мир «как есть», чаще всего оказываются в плену искажений. Те же, кто допускает возможность ошибки, постоянно перепроверяет свои выводы, оказываются гораздо ближе к истине.

Подведём краткий итог. Восприятие — это активный и избирательный процесс, в котором наш мозг неизбежно использует упрощения и обобщения. Эффект ореола заставляет нас переносить общее впечатление на отдельные качества, стереотипы и предубеждения навязывают нам готовые шаблоны для целых групп людей, иллюзия прозрачности убеждает нас, что наши чувства очевидны для других, а фундаментальная ошибка атрибуции заставляет нас видеть причины чужих поступков в личных качествах, а свои — в обстоятельствах. Все эти искажения работают автоматически, но мы можем научиться их замечать и корректировать. Для этого нужно замедляться, задавать себе вопросы, искать контраргументы и помнить о том, что наше первое впечатление — это всего лишь первая версия, которую можно и нужно уточнять.

В следующих главах мы продолжим разговор о когнитивных искажениях и перейдём к тому, как наш мозг хранит и изменяет воспоминания, как мы ищем подтверждение своим идеям и как эмоции влияют на наши решения. А пока попробуйте в ближайшие дни обратить внимание на то, как ра-

ботаю описанные искажения в вашей повседневной жизни. Вы удивитесь, как часто они проявляются, и одновременно обрадуетесь: осознание их уже делает вас менее уязвимым.

## Глава 7. Искажения памяти

Вы наверняка помните какой-нибудь яркий эпизод из детства: как вы впервые пошли в школу, как получили подарок на день рождения, как случилось что-то необычное. Эти воспоминания кажутся вам кристально чистыми, почти как видеозапись, которую вы можете прокрутить в голове в любой момент. Но если бы у вас была возможность сравнить свои воспоминания с объективной записью того дня, вы, скорее всего, обнаружили бы удивительные расхождения. В вашей версии могло измениться время событий, появиться детали, которых не было, исчезнуть те, что были, а общая атмосфера могла окраситься в тона, которые не соответствуют реальности. И это не провалы памяти, а её нормальная, естественная работа.

Наша память — это не архив, где хранятся нетронутые файлы с датами и метками. Это живая, постоянно меняющаяся система, которая каждый раз заново собирает прошлое из обрывков, догадок, знаний, полученных позже, и даже из наших желаний. Когда мы вспоминаем, мы не извлекаем готовую запись, а конструируем событие заново, под влиянием текущего настроения, новых сведений и того, как мы сами себя сегодня воспринимаем. Этот процесс происходит незаметно, и результат ощущается как подлинное воспоминание. Именно поэтому двое свидетелей одного происшествия мо-

гут рассказывать о нём совершенно по-разному, и оба будут искренне уверены в своей правоте.

Искажения памяти — это систематические ошибки, которые возникают на этапе сохранения, хранения и воспроизведения информации. Они не означают, что память «плохая» или «ненадёжная» в бытовом смысле. В большинстве ситуаций она служит нам верно, позволяя учиться на опыте, узнавать близких, ориентироваться в знакомой обстановке. Но она устроена так, чтобы запоминать не точные копии, а смысл, обобщение, то, что может пригодиться в будущем. И именно эта её приспособленность к выживанию делает её уязвимой для искажений.

Начнём с одного из самых удивительных феноменов — ложных воспоминаний. Это не просто забывание, а появление в памяти событий, которые никогда не происходили, или их искажение до неузнаваемости. Человек, обладающий ложным воспоминанием, переживает его так же ярко и достоверно, как и подлинное. Он может описать детали, эмоции, даже свои мысли в тот момент, хотя на самом деле ничего подобного не было.

Элен, главная героиня этой главы, долгие годы хранила в памяти историю о том, как в пять лет потерялась в большом универмаге. Она помнила, как испуганно бродила между стеллажами с игрушками, как её нашла добрая продавщица и привела к маме. Она могла описать форму стеллажей, цвет волос продавщицы, даже рисунок на своём платье.

Однажды, разглядывая семейные фотографии, она спросила у матери: помнит ли та тот день? Мать удивилась и сказала, что Элен никогда не терялась. Был случай, когда они вместе ходили в универмаг, и Элен на минуту отошла к витрине, но мама сразу её окликнула. Никаких поисков, никакой продавщицы. Но воспоминание Элен было настолько детальным, что она не могла поверить. Позже психолог объяснил ей, что, скорее всего, она много раз слышала от других детей истории о потерях, видела похожие сцены в кино, а её собственный испуг в универмаге наложился на эти образы. Мозг соединил отдельные фрагменты в связный рассказ, и этот рассказ стал частью её личной истории.

Ложные воспоминания не являются признаком душевного расстройства или слабой памяти. Это нормальное свойство человеческого сознания, которое проявляется у всех. Учёные неоднократно демонстрировали это в экспериментах. Людям показывали списки слов, объединённых общей темой (например, «кровать», «подушка», «ночь», «сон»), а потом спрашивали, было ли среди них слово «спать». Многие уверенно отвечали, что было, хотя этого слова в списке не значилось. Их память восстановила не точный перечень, а общий смысл, и добавила недостающий элемент. В других исследованиях участникам внушали, что в детстве они потерялись в торговом центре или стали свидетелями какого-то события, и через несколько недель примерно четверть испытуемых уже «вспоминали» подробности этого вымышленно-

го эпизода.

Опасность ложных воспоминаний в том, что они могут менять нашу жизнь. На их основе мы принимаем решения, строим отношения, судим о людях. Человек может искренне верить, что партнёр когда-то его предал, и разрушить отношения, хотя предательства не было. Свидетель в суде может дать показания, которые приведут к несправедливому приговору. Мы можем отказываться от интересных возможностей, потому что «помним», как в прошлый раз всё пошло не так, хотя на самом деле тот прошлый раз был совсем иным.

С ложными воспоминаниями тесно связано следующее искажение — эффект недавности и эффект первенства. Эти два явления описывают, как порядок поступления информации влияет на то, что мы запоминаем и чему придаём большее значение. Эффект первенства означает, что мы лучше запоминаем информацию, которая была представлена в начале. Эффект недавности — что мы лучше запоминаем то, что было в конце. Середина же часто проваливается, остаётся в тумане.

Представьте, что вы слушаете выступление политика, который перечисляет свои достижения. Первые пункты, которые он назовёт, скорее всего, закрепятся в вашей памяти как самые важные. Последние тоже останутся, особенно если вы будете оценивать речь сразу после её окончания. А то, что было в середине, вы, вероятно, забудете или будете считать менее значимым, даже если объективно оно было самым ве-

сомым. Этот эффект работает и в более простых ситуациях: вы легче запомните первого и последнего участника в списке знакомых, первые и последние строчки в списке покупок, начало и конец лекции.

Эффект первенства и недавности имеют эволюционное объяснение. В начале мы особенно внимательны, потому что оцениваем новую ситуацию; в конце мы тоже концентрируемся, потому что готовимся к завершению и подведению итогов. Середина же воспринимается как рутина, и мозг переходит в экономный режим. В результате наше впечатление о событии часто формируется не по среднему арифметическому, а по первым и последним минутам. Если собеседник начал разговор с приятной шутки, а закончил искренним комплиментом, мы запомним встречу как удачную, даже если в середине было много скучных и даже неприятных моментов.

Это знание можно использовать с пользой. Если вы хотите, чтобы вашу презентацию запомнили лучше, продумайте яркое начало и сильное завершение. Если вы оцениваете чью-то работу или поведение, попробуйте сознательно обратить внимание на всю последовательность, а не только на то, что было в начале и в конце. Сделайте заметки в процессе, чтобы не полагаться только на память, которая по своей природе склонна искажать пропорции.

Третье искажение, которое мы рассмотрим, — избирательная память. Это тенденция запоминать и воспроизво-

дить не всю информацию, а только ту, которая соответствует нашим текущим убеждениям, чувствам или самооценке. Избирательная память работает как фильтр: мы не просто забываем то, что нам неудобно, а часто даже не замечаем этого в момент получения информации.

Возьмём пример с человеком, который уверен, что у него «всегда плохая память на лица». Такой человек, встретив знакомого на улице и не узнав его, воспримет это как очередное подтверждение своей «плохой памяти». Но он не заметит десятки случаев, когда он узнавал людей без труда, потому что эти случаи не вписываются в его представление о себе. Избирательная память отсеивает контраргументы, оставляя только то, что поддерживает привычную картину.

Это искажение особенно сильно проявляется в отношениях между людьми. Пара, которая часто ссорится, может вспоминать только обиды, грубые слова, неудачные поступки партнёра, и совершенно забывать о добрых жестах, поддержке и совместных радостных моментах. Такая избирательность делает конфликт неразрешимым, потому что каждая сторона искренне верит, что «всегда» или «постоянно» сталкивается с чем-то неприятным. На самом деле реальность почти всегда более разнообразна, но память выбирает из неё лишь те фрагменты, которые подтверждают эмоциональное состояние.

Избирательная память тесно связана с нашей самооценкой. Мы склонны помнить свои успехи лучше, чем неудачи,

особенно если говорим о себе в присутствии других. Мы забываем о сомнениях, которые у нас были перед важным решением, и помним только, что «всегда знали» правильный путь. Мы можем искренне не помнить обещаний, которые не выполнили, и ярко помнить те, что выполнили. Это помогает нам сохранять позитивный образ себя, но мешает учиться на ошибках и видеть свои слабые стороны.

Как же работать с избирательной памятью? Самый надёжный способ — вести записи. Если вы хотите объективно оценить, как часто происходит то или иное событие, фиксируйте его в дневнике или заметках сразу, не полагаясь на воспоминания. Если у вас возникает ощущение, что партнёр «вечно» делает что-то неприятное, попробуйте записывать конкретные случаи в течение нескольких недель. Скорее всего, вы увидите, что частота не так высока, как вам казалось, и что между неприятными эпизодами есть много нейтральных и даже приятных. Если вы сомневаетесь в своих способностях в какой-то области, соберите объективные доказательства своих успехов, а не полагайтесь на общее ощущение, которое память искажает в сторону привычных убеждений.

Четвёртое искажение — ретроспективное искажение, которое также называют эффектом «я так и знал». Это наша склонность задним числом переоценивать свою способность предсказать исход события. Когда мы узнаём, чем закончилась история, нам начинает казаться, что результат был очевиден с самого начала, и мы, конечно же, его предвидели. На

самом деле до того, как событие произошло, вариантов было много, и наша уверенность в исходе была куда меньше.

Вспомните любое громкое событие, которое обсуждали в новостях. После того как произошёл результат, многие люди начинают говорить: «я же говорил», «это было предсказуемо», «все знали, что так и будет». Но если бы вы спросили их до того, как результат стал известен, вы бы услышали множество разных предположений, в том числе и противоположных. Ретроспективное искажение стирает из памяти неуверенность, колебания, альтернативные версии, оставляя только ту линию, которая совпала с реальностью.

Это искажение особенно коварно тем, что оно мешает нам учиться на опыте. Если нам кажется, что мы и так всё знали заранее, то зачем анализировать свои ошибки? Зачем пересматривать процесс принятия решения? Ведь мы же были правы. Так мы лишаем себя возможности улучшить свою способность к прогнозированию и принятию решений. Вместо того чтобы увидеть, какие факторы мы упустили, какую информацию не учли, мы довольствуемся иллюзией собственной проницательности.

Ретроспективное искажение работает и в личной жизни. Когда отношения заканчиваются, нам начинает казаться, что «всегда было понятно», что этот человек не подходит. Мы задним числом находим знаки, предзнаменования, которые якобы указывали на финал. Но в момент, когда мы были в этих отношениях, эти же самые знаки мы могли интерпре-

тировать иначе или не замечать вовсе. В результате мы не получаем конструктивного урока, а просто укрепляем свою веру в собственную интуицию, которая на самом деле могла нас подвести.

Как противостоять ретроспективному искажению? Полезно фиксировать свои прогнозы и рассуждения до того, как результат станет известен. Если вы принимаете важное решение или делаете прогноз, запишите свои соображения, аргументы, уровень уверенности. Потом, когда результат наступит, вы сможете сравнить и увидеть, насколько вы действительно были правы. Это упражнение не только снижает влияние искажения, но и развивает навык честной оценки своих способностей.

Все четыре искажения — ложные воспоминания, эффекты первенства и недавности, избирательная память, ретроспективное искажение — демонстрируют одну важную истину: наша память служит не столько точной записи прошлого, сколько построению удобной, согласованной с нашим «я» и полезной для будущего истории. Она редактирует, переписывает, дополняет и сокращает. И это не дефект, а свойство, которое развивалось в ходе эволюции. Для наших предков было важнее запомнить общий смысл опасной ситуации (где находится водопой, какой зверь опасен), чем точные детали. Способность же обобщать и достраивать помогала быстрее обучаться и передавать опыт.

Но в современном мире, где от нас требуется точность,

работа с документами, анализ данных, объективность в отношениях, эти свойства памяти могут создавать проблемы. Однако мы не обречены быть их жертвами. Существуют конкретные приёмы, которые помогают сделать память более надёжной и ослабить действие искажений.

Первый приём — ведение записей. Если событие важно, зафиксируйте его сразу после того, как оно произошло. Не полагайтесь на то, что «запомните»: через дни и недели память начнёт свою работу по редактированию. Записи могут быть краткими, но конкретными: дата, время, факты, прямые цитаты. Это особенно ценно в рабочих ситуациях, в переговорах, при принятии важных решений.

Второй приём — использование внешних опор. Фотографии, видео, письма, сообщения, чеки, дневники — всё это помогает зафиксировать то, что память может исказить. Конечно, невозможно документировать каждый момент жизни, но для ключевых событий это стоит делать.

Третий приём — практика осознанного вспоминания. Когда вы что-то вспоминаете, попробуйте различить, что вы помните наверняка, а что вы додумали. Задайте себе вопросы: я действительно видел это своими глазами или слышал от кого-то? Я запомнил деталь или она кажется мне логичной и поэтому я её добавил? Есть ли у меня независимое подтверждение? Такая рефлексия не даёт гарантии, но снижает уверенность в ложных воспоминаниях.

Четвёртый приём — изменение ракурса. Когда вы оце-

ниваете прошлые события, попробуйте посмотреть на них с точки зрения другого человека, представьте, как бы их описал посторонний наблюдатель. Это помогает выйти за пределы избирательной памяти, которая работает на поддержание нашего самообраза.

Пятый приём — фиксация прогнозов. Чтобы бороться с ретроспективным искажением, записывайте свои прогнозы и уровень уверенности до того, как узнаете исход. Со временем вы научитесь более трезво оценивать свою способность предвидеть.

Вернёмся к Элен, с которой мы начали главу. После того как она узнала о ложных воспоминаниях, она не стала отрицать свою детскую историю, но стала относиться к ней иначе. Она поняла, что это воспоминание, скорее всего, не документальная запись, а история, которую её мозг создал, чтобы объяснить детский страх. Она перестала опираться на него в своих суждениях и даже нашла в этом повод для любопытства: как же работает сознание, если оно может создавать такие яркие, но вымышленные миры?

Элен также начала применять на практике приёмы, о которых мы говорили. В работе она стала вести дневник встреч и договорённостей, чтобы не полагаться на память, которая могла её подвести. В отношениях с близкими она перестала говорить «ты всегда» или «ты никогда», а вместо этого старалась опираться на конкретные недавние эпизоды. И она заметила, что конфликтов стало меньше, а взаимопонима-

ния — больше. Потому что избирательная память перестала подливать масло в огонь споров.

Важно подчеркнуть: осознание искажений памяти не должно превращаться в постоянную недоверчивость к себе и парализующее сомнение. Мы не можем и не должны проверять каждое своё воспоминание. Но в тех случаях, когда мы принимаем важные решения, строим выводы о людях, опираемся на прошлый опыт — стоит делать поправку на то, что память могла нас приукрасить, сократить или переиначить.

В конце главы полезно сделать краткое резюме. Наша память — это не архив точных копий, а реконструктивная система, которая постоянно изменяет прошлое под влиянием новых знаний, эмоций и потребностей. Ложные воспоминания могут быть столь же яркими, как и подлинные, и формироваться под влиянием внушения, достраивания по смыслу или смешения разных эпизодов. Эффект первенства и эффект недавности заставляют нас придавать непропорционально большое значение началу и концу событий, пренебрегая серединой. Избирательная память отсеивает информацию, не согласующуюся с нашими убеждениями и самооценкой, укрепляя наши привычные представления. Ретроспективное искажение создаёт иллюзию, что мы всегда знали исход событий, и мешает учиться на ошибках. Все эти искажения имеют эволюционные корни, но в современной жизни они могут приводить к серьёзным ошибкам. Мы можем снизить их влияние, ведя записи, опираясь на внешние

подтверждения, сознательно анализируя свои воспоминания и фиксируя прогнозы до того, как станет известен результат.

В следующей главе мы перейдём к искажениям, связанным с тем, как мы ищем и интерпретируем информацию, — к предвзятости подтверждения и другим ошибкам, которые подкрепляют наши убеждения, делая их устойчивыми даже перед лицом фактов. А пока попробуйте в ближайшие дни обратить внимание на то, как работают искажения памяти в вашей жизни. Может быть, вы заметите, как что-то «всплыло» из прошлого, но при проверке оказалось не совсем точным. Или как вы задним числом уверяете себя, что «всё знали заранее». Эти наблюдения — первый шаг к тому, чтобы вернуть себе контроль над собственной историей и перестать быть заложником собственной памяти.

## Глава 8. Искажения подтверждения

Вы когда-нибудь замечали, как легко находятся аргументы в пользу того, во что вы уже верите, и как трудно признать факты, которые идут вразрез с вашими убеждениями? Если вы убеждены, что ваш коллега вас недолюбливает, вы будете подмечать каждое его неосторожное слово и прохладный взгляд, а его дружеские жесты и помощь — объяснять случайностью или корыстью. Если вы верите, что определённая диета полезна, вы будете собирать истории людей, которым она помогла, и игнорировать научные исследования, которые говорят об обратном. Если вы уверены, что ваше любимое спортивное достижение обещает победу, вы найдёте десятки примет, предвещающих успех, и не заметите тех, что сулят поражение.

Это не слабость характера и не недостаток интеллекта. Это работа мощного механизма, который учёные называют предвзятостью подтверждения. Наш мозг устроен так, что он активно ищет информацию, которая подтверждает наши уже сложившиеся представления, и избегает, искажает или обесценивает ту, что им противоречит. Мы делаем это неосознанно, и результат ощущается как естественная, очевидная правда. Предвзятость подтверждения — одно из самых влиятельных и повсеместных когнитивных искажений, потому что оно затрагивает самый центр нашего мышления: то, как

мы собираем и обрабатываем факты.

Виктор, главный герой этой главы, был человеком с чёткими убеждениями. Он считал, что его район стал менее безопасным за последние годы. Каждый раз, когда он видел в новостях сообщение о краже или хулиганстве в его округе, он мысленно отмечал: «вот видите, я же говорил». Он обсуждал эти случаи с соседями, которые тоже были обеспокоены, и вместе они укрепляли друг в друге эту тревогу. Но когда ему попадалась официальная статистика, показывающая, что число преступлений в районе за последние годы снизилось, он находил причины ей не доверять: «статистику подгоняют», «многие преступления просто не регистрируют». Виктор искренне верил, что его мнение основано на фактах, но на самом деле он отбирал факты, подходящие под его мнение, и отбрасывал остальные.

Предвзятость подтверждения проявляется в трёх формах. Первая — как мы ищем информацию. Когда мы хотим проверить какую-то идею, мы склонны задавать вопросы, на которые ожидаем получить утвердительный ответ. Например, если человек подозревает, что его знакомый его обманывает, он будет спрашивать: «ты ведь не был там, где обещал?», «ты ведь встречался с теми людьми?». Вопросы уже содержат предположение о вине, и ответы, скорее всего, будут подогнаны под это предположение. Если же человек не настроен подозревать, он спросит иначе: «как прошла встреча?», и получит нейтральную информацию.

Вторая форма — как мы интерпретируем информацию. Даже когда перед нами одни и те же данные, мы можем истолковать их по-разному в зависимости от наших убеждений. В одном из знаменитых экспериментов студентам показывали два исследования: одно говорило о пользе смертной казни как сдерживающего фактора, другое — о её неэффективности. Студенты, которые изначально поддерживали смертную казнь, находили первое исследование убедительным, а второе — полным методологических ошибок. Те, кто был против, оценивали исследования прямо противоположным образом. Одни и те же данные получили диаметрально противоположные оценки в зависимости от того, что люди хотели увидеть.

Третья форма — как мы запоминаем информацию. Как мы уже говорили в главе о памяти, мы лучше запоминаем то, что соответствует нашим убеждениям, и легче забываем или искажаем то, что им противоречит. Виктор из нашего примера помнил каждую историю о происшествиях в районе и мог пересказать их в деталях, но забывал или считал незначительными те случаи, когда всё было спокойно. Его память работала как союзник его тревоги, поставляя ей всё новые подтверждения.

Избирательное восприятие информации — это конкретное проявление предвзятости подтверждения на уровне того, на что мы обращаем внимание. Наш мозг постоянно получает колоссальный поток сенсорных сигналов, и мы фи-

зически не можем обработать их все. Поэтому мы вынуждены выбирать, на чём сосредоточиться. И этот выбор далеко не случаен: мы склонны замечать то, что соответствует нашим ожиданиям, и пропускать мимо глаз и ушей то, что этим ожиданиям не отвечает.

Представьте себе, что вы купили новый автомобиль. После покупки вы вдруг начинаете замечать, что таких же машин на дорогах стало гораздо больше. На самом деле их количество не изменилось, просто ваш мозг теперь настроен на этот образец, и он проскакивает через фильтр внимания, тогда как раньше вы проезжали мимо тех же автомобилей, не фиксируя их. Точно так же, если вы только что узнали о каком-то редком заболевании, вам начнёт казаться, что о нём говорят повсюду. Это не значит, что информация о нём действительно умножилась, просто ваше избирательное восприятие вытащило её на передний план.

Избирательное восприятие особенно опасно, когда речь идёт о сложных, неоднозначных вопросах. Если вы убеждены в какой-то политической идее, вы будете замечать только те новости, которые её подтверждают, и пропускать те, что её опровергают. Если вы уверены, что ваш партнёр вас не ценит, вы будете фиксировать каждое его слово, которое можно истолковать как пренебрежение, и не замечать проявлений заботы. Мир превращается в зеркало, которое отражает только наши собственные убеждения.

Следующий шаг в этом направлении — эффект эхо-ка-

меры. Это явление, когда человек оказывается в информационной среде, где слышны только голоса, разделяющие его взгляды, а любые альтернативные точки зрения либо отсутствуют, либо подаются как враждебные и абсурдные. Эхо-камера многократно усиливает предвзятость подтверждения, потому что в ней нет естественных препятствий для наших убеждений, нет вызова, который заставил бы нас усомниться.

Раньше эхо-камеры формировались преимущественно в замкнутых сообществах: в некоторых религиозных группах, политических кружках, профессиональных средах. Сегодня же, с развитием цифровых платформ, они стали массовым явлением. Алгоритмы, которые отбирают для нас новости и сообщения, стремятся показывать нам то, что нам уже понравилось, с чем мы согласились, что вызвало у нас эмоциональный отклик. Со временем лента новостей каждого человека превращается в персональный набор материалов, подобранных так, чтобы подтвердить его взгляды и не беспокоить противоречиями.

Эхо-камера действует незаметно. Вы можете думать, что следите за разными источниками и имеете сбалансированную картину, но на самом деле круг ваших собеседников, подписок и привычных ресурсов может быть гораздо уже, чем вам кажется. И когда вы случайно сталкиваетесь с мнением, которое резко отличается от вашего, оно кажется вам не просто ошибочным, а чуждым, почти безумным. Вам и

в голову не приходит, что это мнение разделяют миллионы людей, просто они находятся за пределами вашей эхо-камеры.

Как же мы ищем доказательства своей правоты? Мы делаем это множеством способов, многие из которых кажутся нам совершенно естественными. Мы выбираем собеседников, которые с нами согласны, и избегаем тех, кто спорит. Мы читаем те книги и статьи, которые подтверждают наши взгляды, и откладываем те, что их оспаривают. Когда мы сталкиваемся с фактами, которые нам неудобны, мы подвергаем сомнению источник, методику, мотивы тех, кто эти факты привёл. Мы задаём риторические вопросы, на которые уже знаем ответ. Мы интерпретируем чужие слова так, чтобы они вписывались в нашу картину. И всё это происходит без злого умысла, без сознательного желания обмануть себя или других. Просто наш мозг запрограммирован на поддержание внутренней согласованности, и нарушение этой согласованности вызывает дискомфорт, которого мы стремимся избежать.

Этот дискомфорт имеет научное название — когнитивный диссонанс. Когда мы сталкиваемся с информацией, противоречащей нашим убеждениям, мы испытываем внутреннее напряжение. Мы можем снять его двумя способами: изменить убеждение или отвергнуть новую информацию. Второй путь гораздо легче, особенно если убеждение дорого нам или связано с нашей самооценкой, принадлежностью к

группе, важными решениями. Поэтому мы чаще отбрасываем неудобные факты, чем пересматриваем свои взгляды.

Предвзятость подтверждения имеет эволюционное объяснение. Для наших предков, живших в небольших группах, важнее было поддерживать единство и согласие внутри племени, чем обладать объективной истиной. Тот, кто постоянно подвергал сомнению общие убеждения, рисковал быть изгнанным. Кроме того, проверка каждой гипотезы требовала времени и сил, которых в условиях выживания было в обрез. Проще было принять то, что говорит вождь или старший, и действовать в соответствии с этим. Сегодня же эти древние механизмы работают против нас, делая нас уязвимыми для манипуляций и мешая видеть реальность во всей её сложности.

Но если предвзятость подтверждения так глубоко в нас укоренена, можем ли мы с ней бороться? Можем, и для этого есть проверенные приёмы. Первый и самый важный — осознать, что она существует, и что вы не застрахованы от неё. Люди, которые считают себя совершенно объективными и свободными от предрассудков, на самом деле подвержены предвзятости даже сильнее, потому что не делают поправку на неё.

Второй приём — сознательный поиск опровержений. Когда вы сформировали какое-то мнение или собираетесь принять важное решение, специально найдите три аргумента или факта, которые говорят против вашей позиции. Не для

того, чтобы отказаться от своей позиции, а для того, чтобы проверить её на прочность. Если вы не можете найти ни одного убедительного контраргумента, возможно, вы не искали достаточно усердно. Этот приём использовал ещё Чарльз Дарвин: он заводил специальную тетрадь, куда записывал все факты, противоречившие его теории, чтобы не забыть о них и не упустить из виду.

Третий приём — задавайте себе вопросы, а не ищите подтверждения. Вместо того чтобы спрашивать: «это правда, что мой коллега ко мне плохо относится?», спросите: «какие у меня есть основания так думать, а какие — думать иначе?». Вместо «этот метод лечения эффективен?» спросите: «какие данные говорят в его пользу, а какие против?». Формулировка вопроса меняет направление поиска: вы начинаете собирать информацию со всех сторон, а не только с той, которая вам приятна.

Четвёртый приём — меняйте круг общения. Если вы замечаете, что все ваши знакомые думают одинаково, это тревожный знак. Постарайтесь находить людей с другими взглядами, читайте источники, которые вы обычно игнорируете, смотрите материалы, которые вас раздражают. Не для того, чтобы изменить своё мнение, а для того, чтобы понять, какие аргументы используют умные, честные люди с противоположной позицией. Это не только расширяет картину мира, но и помогает оттачивать собственную аргументацию.

Пятый приём — отделяйте факты от интерпретаций. Ко-

гда вы сталкиваетесь с информацией, спросите себя: что именно здесь является установленным фактом, а что — мнением, оценкой, выводом? Факты — это то, что можно проверить независимо. Интерпретации — это то, как мы эти факты объясняем. Предвзятость подтверждения часто работает именно на уровне интерпретаций: мы принимаем свою интерпретацию за факт и затем ищем ей подтверждения.

Шестой приём — используйте технику «презумпции невиновности» в отношении чужих взглядов. Когда вы слышите мнение, которое вам кажется ошибочным, не спешите приписывать его глупости, невежеству или злему умыслу. Представьте, что этот человек умён и добросовестен, но располагает другой информацией или по-другому её оценивает. Попробуйте понять логику, которая привела его к такому выводу. Это упражнение не заставляет вас соглашаться, но выводит из режима автоматического отторжения.

Вернёмся к Виктору. После того как он прочитал книгу о когнитивных искажениях, он стал сомневаться в своей уверенности о росте преступности. Он решил провести эксперимент: в течение месяца он записывал все сообщения о происшествиях в районе, которые попадались ему в новостях, и одновременно нашёл официальную статистику за последние пять лет. К его удивлению, количество сообщений в новостях не совпадало с реальным числом зарегистрированных преступлений. Оказалось, что новостные ленты просто стали чаще сообщать о происшествиях, даже о мелких,

и это создавало иллюзию роста. Виктор также заметил, что он раньше не обращал внимания на сообщения о спокойной обстановке, потому что они не вписывались в его тревожную картину. После этого эксперимента его тревога снизилась, а отношение к статистике стало более доверчивым. Он не стал утверждать, что район абсолютно безопасен, но перестал считать, что ситуация неуклонно ухудшается. Он также стал более внимательно относиться к тому, какие новости он читает и как их интерпретирует.

Конечно, бороться с предвзятостью подтверждения сложно, потому что она действует на уровне автоматических процессов, до того, как мы успеваем применить сознательные усилия. Но регулярная практика перечисленных приёмов постепенно меняет наши интеллектуальные привычки. Мы начинаем автоматически замечать, когда ищем только удобную информацию, и корректировать своё поведение. Мы становимся более открытыми к неудобным фактам и более спокойно относимся к возможности ошибаться.

Важно понимать, что отказ от предвзятости подтверждения не означает, что вы должны постоянно сомневаться в себе и никогда не иметь устойчивых взглядов. Устойчивость убеждений — это нормально, особенно если они основаны на надёжных данных и многократной проверке. Речь идёт о другом: о готовности пересмотреть свои взгляды, когда появляются новые серьёзные аргументы, и о честности в поиске информации, не только той, что льстит нашему самолю-

бию, но и той, что его задевает.

Эффект эхо-камеры можно ослабить, сознательно расширяя свой информационный рацион. Это не значит, что нужно читать всё подряд или тратить часы на материалы, которые вызывают у вас отторжение. Достаточно иногда заходить на ресурсы, которые вы обычно игнорируете, подписываться на людей с иными взглядами, смотреть документальные фильмы, которые не вписываются в вашу привычную картину. Можно обсуждать сложные темы с людьми, которые с вами не согласны, но делают это уважительно и аргументированно. Такая практика не размывает ваши убеждения, а, наоборот, делает их более осознанными и прочными, потому что они прошли проверку на прочность.

Вот несколько дополнительных упражнений, которые помогут развить навык преодоления предвзятости подтверждения.

Возьмите какое-либо своё твёрдое убеждение и попробуйте написать эссе в защиту противоположной точки зрения. Не для публикации, а для себя. Постарайтесь сделать его максимально убедительным, найдите сильные аргументы, которые используют люди, придерживающиеся этой позиции. Это упражнение не заставит вас изменить своё мнение, но покажет, что у противоположной стороны есть своя логика, и ваша уверенность станет более взвешенной.

Когда вы читаете статью или смотрите видео, попробуйте выделить моменты, где автор использует приёмы, нацелен-

ные на вашу предвзятость подтверждения. Например, подборку примеров, которые подтверждают его тезис, но без статистики. Или эмоциональные образы, которые призваны вызвать у вас симпатию к одной стороне и неприязнь к другой. Умение видеть эти приёмы снижает их воздействие.

В дискуссии с другим человеком, вместо того чтобы доказывать свою правоту, попробуйте задавать вопросы, которые помогут вам понять его логику. «Какие факты вас убедили?», «как вы относитесь к такому-то контраргументу?», «что могло бы заставить вас изменить мнение?». Такие вопросы переводят разговор из режима спора в режим исследования и часто открывают неожиданные стороны темы.

И наконец, относитесь к своим убеждениям не как к драгоценностям, которые нужно защищать любой ценой, а как к рабочим гипотезам, которые можно уточнять и улучшать. Такое отношение не снижает вашу уверенность, но делает её гибкой. Вы перестаёте воспринимать несогласие как личное оскорбление, а начинаете видеть в нём возможность проверить и, возможно, улучшить свои взгляды.

Подведём итог. Предвзятость подтверждения — это универсальная особенность человеческого мышления, которая заставляет нас искать, интерпретировать и запоминать информацию так, чтобы она подтверждала наши уже существующие убеждения. Она проявляется в избирательном восприятии, в формировании эхо-камер, в привычке искать доказательства своей правоты, а не истину. Это искажение име-

ет глубокие эволюционные корни и помогает нам поддерживать внутреннюю согласованность и принадлежность к группе, но в современном мире оно часто мешает нам принимать верные решения и видеть реальность объективно. Мы можем ослабить его влияние, если будем сознательно искать опровержения, задавать открытые вопросы, расширять круг общения и источников информации, отделять факты от интерпретаций и относиться к своим убеждениям как к рабочим гипотезам. Развитие этого навыка требует времени и практики, но оно окупается сторицей: вы становитесь менее уязвимы для манипуляций, более взвешенно принимаете решения и лучше понимаете сложный, многогранный мир, в котором мы живём.

В следующей главе мы продолжим разговор о социальных искажениях и рассмотрим, как желание принадлежать к группе, подчиняться авторитету и соответствовать ожиданиям окружающих влияет на наше мышление и поведение. А пока попробуйте в ближайшие дни понаблюдать за собой: когда вы ищете информацию в интернете, когда обсуждаете с кем-то спорный вопрос, когда формируете мнение о новом человеке или явлении — замечаете ли вы, как работает предвзятость подтверждения? Это наблюдение станет первым шагом к более свободному и осознанному мышлению.

## Глава 9. Социальные искажения

Вы когда-нибудь соглашались с мнением группы, хотя внутренне чувствовали, что оно ошибочно? Или делали то, что говорил начальник, даже если это противоречило вашей совести? Может быть, вы проходили мимо человека, которому нужна была помощь, и успокаивали себя мыслью, что кто-то другой уже позаботился о нём? Если да, то вы сталкивались с действием социальных искажений — тех систематических ошибок, которые возникают из-за того, что мы живём среди других людей и наше мышление постоянно корректируется под влиянием окружающих.

# 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.