

Список когнитивных искажений

Материал из Википедии — свободной энциклопедии

В когнитивных науках под **когнитивными искажениями** понимаются систематические ошибки в мышлении или шаблонные отклонения, которые возникают на основе дисфункциональных убеждений, внедрённых в когнитивные схемы, и легко обнаруживаются при анализе автоматических мыслей^[1]. Существование большинства когнитивных искажений было описано учёными, а многие были доказаны в психологических экспериментах^[2].

Когнитивные искажения являются примером эволюционно сложившегося поведения. Некоторые из них выполняют адаптивную функцию, поскольку они способствуют более эффективным действиям или более быстрому принятию решений. Другие, по-видимому, происходят из отсутствия соответствующих навыков мышления или из-за неуместного применения навыков, бывших адаптивными в других условиях.

Разработка и применение методов коррекции когнитивных искажений, вызывающих проблемы эмоционального, личностного, социального характера, является предметом различных направлений психотерапии, в частности когнитивной психотерапии.



Когнитивные искажения могут быть представлены в виде четырёх категорий: «Когда много информации» (проблема: переизбыток информации); «Когда не хватает смысла» (сложность понимания); «Когда быстро реагируем» (необходимость быстрого реагирования); «Когда запоминаем и вспоминаем» (соотношение запоминаемого и забываемого).

Содержание

Искажения, связанные с поведением и принятием решений

- Излишнее беспокойство за успех
- Преувеличение вероятности частных случаев
- Переоценка значимости частных случаев
- Переоценка своих возможностей
- Переоценка значимости собственного мнения/положения/выбора
- Другие искажения

Социально обусловленные искажения

- Искажения в собственную пользу
- Другие искажения

Искажения, связанные с вероятностями и стереотипами

- Общие ошибки вследствие непонимания сущности случайностей

Переоценка вероятности состояния, в котором в данный момент находится человек
Другие искажения

Искажения, связанные с ошибками памяти

См. также

Примечания

Литература

Ссылки

Искажения, связанные с поведением и принятием решений

Излишнее беспокойство за успех

- Амплификация — вложение в достижение цели больше усилий, чем необходимо, попытка «убить муху кувалдой». Вариант — чрезмерно детальное планирование в условиях отсутствия в достаточном объёме исходных данных и наличия сильно влияющих на результат неопределённых или случайных факторов.^[3]
- Ускорение — выполнение работы со скоростью большей, чем необходимо или даже допустимо. В крайнем варианте, в прямом и переносном смысле: бег по минному полю.^[3]
- Опережение — неоправданно раннее начало действий по достижению цели.^[3]
- Уклон в сторону поиска информации — тенденция искать информацию даже тогда, когда она не влияет на действия или результат.

Преувеличение вероятности частных случаев

- Обобщение частных случаев — безосновательный перенос характеристик частных или даже единичных случаев на обширные их совокупности. Существует множество видов этого когнитивного искажения, классический вариант — теория заговора.
- Эффект контраста — усиление или преуменьшение значения одного предмета, когда он сравнивается с только что обнаруженным контрастным объектом. Например, человек радуется тому, что купил недорого какую-то вещь в магазине, но перестаёт радоваться после того, как обнаруживает другой, малоизвестный магазин, в котором эта же вещь стоит в 2 раза дешевле.
- Феномен Баадера-Майнхоф или иллюзия частотности — недавно узнанная информация, появляющаяся вновь спустя непродолжительный период времени, воспринимается как необычайно часто повторяющаяся.

Переоценка значимости частных случаев

- Отклонение в сторону результата — тенденция судить о решениях по их окончательным результатам, вместо того чтобы оценивать качество решений по обстоятельствам того момента времени, когда они были приняты («победителей не судят»).
- Переоценка воздействия — тенденция людей переносить длительность или интенсивность воздействия некоего события на их будущие переживания.
- Эффект фокусировки — ошибка в предсказаниях, возникающая, когда люди уделяют слишком много внимания какому-то одному аспекту явления; вызывает ошибки в

правильном предсказании полезности будущего исхода. Например, концентрация внимания на том, кто виноват в возможной ядерной войне, отвлекает внимание от того, что пострадают в ней все.

Переоценка своих возможностей

- Эффект сверхуверенности — тенденция переоценивать свои собственные способности.
- Иллюзия контроля — тенденция людей верить, что они могут контролировать или, по крайней мере, влиять на результаты событий, на которые они на самом деле влиять не могут^[4].
- Предпочтение нулевого риска — предпочтение контролируемой, но потенциально более вредоносной (вследствие более частого её возникновения) ситуации перед обратной по причине переоценки возможности контроля. То есть человек со своей стороны считает, что он полностью избавляется от риска (на самом деле не имея полного контроля), в то время как со стороны статистики это является снижением лишь одного, не самого большого риска до нуля. Например, большинство людей предпочли бы уменьшить вероятность террористических актов до нуля вместо снижения аварийности на дорогах, даже если бы второй эффект давал больше сохранённых жизней^[5]. Другой распространённый пример — ятрофобия: многие люди боятся осложнений медицинских вмешательств больше, чем заболеваний и смерти в результате этих заболеваний, возникающих из-за отсутствия лечения (например антивакцинаторство).
- Эффект Даннинга — Крюгера — люди, имеющие низкий уровень квалификации, делают ошибочные выводы, принимают неудачные решения и при этом неспособны осознавать свои ошибки в силу низкого уровня своей квалификации.

Переоценка значимости собственного мнения/положения/выбора

- Искажение в восприятии сделанного выбора — излишнее упорство, привязанность к своему выбору, восприятие его как более правильного, чем он есть на самом деле, с дальнейшим его оправданием. Например, попытки найти неявные плюсы в покупке и тем самым оправдать её при наличии другого, более подходящего товара, который по каким-то причинам не был приобретён.
- Эффект знакомства с объектом — тенденция людей выражать необоснованную симпатию к некому объекту только потому, что они знакомы с ним (патриотизм, эффект причастности к созданию предмета).
- Иррациональная эскалация — тенденция помнить свой выбор как более правильный, чем он был на самом деле.
- Слепое пятно в отношении искажений — более лёгкое обнаружение недостатков у других людей, нежели у себя.

Методами защиты своего мнения при таких искажениях обычно являются:

- ошибочность в духе меткого стрелка из Техаса — выбор или подстройка гипотезы под результаты измерений;
- предвзятость подтверждения — тенденция искать или интерпретировать информацию таким образом, чтобы подтвердить имевшиеся заранее концепции;
- эффект ожидания наблюдателя — бессознательное манипулирование ходом опыта для обнаружения ожидаемого результата (см. также эффект Розенталя и Эффект Голема);
- селективное восприятие — принятие во внимание только тех фактов, которые согласуются с ожиданиями.

- Эффект обратного результата — склонность утверждаться в своей правоте вопреки свидетельствам, противоречащим исходному устоявшемуся убеждению человека. Из-за эффекта обратного результата бывает сложно переубедить собеседника в споре, если даже предоставлять ему сильные свидетельства, опровергающие его позицию^[6].

Другие искажения

- Противление — проявление ментальной инерции, неверие в угрозу, продолжение прежнего курса действий в условиях настоятельной необходимости переключиться: когда откладывание перехода чревато ухудшением состояния; когда проволочка может привести к потере возможности улучшить ситуацию; при столкновении с экстренными ситуациями, неожиданными возможностями и внезапными помехами.^[3]
- Эффект авторитета — тенденция приписывать более высокую оценку мнению авторитетной фигуры и в большей степени зависеть от этого мнения. См. также эксперимент Милгрэма.
- Приукрашивание прошлого — тенденция оценивать прошлые события более позитивно, чем они воспринимались в тот момент, когда на самом деле происходили.
- «Проклятие знания» — затруднения у информированных людей при попытке рассматривать какую-либо проблему с точки зрения людей менее информированных.
- Профессиональная деформация — психологическая дезориентация личности в ходе профессиональной деятельности. Тенденция смотреть на вещи согласно правилам, общепринятым для своей профессии, отбрасывая более общую точку зрения.
- Эффект владения — завышение ценности покупки сразу после её приобретения. Его следствие — неприятие потери — отрицательная полезность, связываемая с потерей объекта, оказывается больше, чем полезность, связанная с приобретением его. Люди, зная пользу от принадлежащей им вещи, больше огорчаются от её потери, чем они радовались бы её находке, до которой они не думали об этой вещи и соответственно не учитывали её пользу.
- Потребность в завершении и предпочтение целостных предметов — потребность достигнуть завершения в важном вопросе, получить ответ и избежать чувства сомнений и неуверенности. Текущие обстоятельства (время или социальное давление) могут усилить этот источник ошибок. Стремление к завершённости является одним из фундаментальных свойств гештальта, центрального понятия гештальтпсихологии, проявляющееся, в частности, в эффекте Зейгарник. Другой случай — эффект «меньше — лучше», при котором в отсутствие прямого сравнения предметов предпочтение отдаётся тому, который ближе к своему идеалу, несмотря на то, что его ценность меньше.
- Регулирование — ловушка непрерывных приказов себе делать что-то, вместо того, чтобы иногда действовать импульсивно, спонтанно, когда это более приемлемо, при поиске чего-то нового, во время отпуска, отдыха.^[3]
- Отклонение в сторону статуса кво — тенденция людей желать, чтобы вещи оставались приблизительно теми же самыми.
- Эффект повального увлечения, конформизм — боязнь выделяться из толпы, тенденция делать (или верить в) вещи, потому что много других людей делают это (или верят в это). Относится к групповому мышлению, стадному поведению и маниям (см., например, эффект победившей стороны^[7]).
- Затягивание (прокрастинация) — систематическое неоправданное откладывание, оттягивание начала неизбежной работы.^[3]
- Недооценка бездействия — предпочтение большего вреда из-за бездействия, чем вреда из-за действия, вследствие непризнания вины в бездействии.
- Эффект фрейминга — наличие зависимости выбора варианта решения от формы представления исходной информации. Так, изменение вида формулировки вопроса, с

семантически идентичным содержанием, может вызывать изменение процента положительных (отрицательных) ответов с 20 % до 80 % и более^[8]. Существенную часть формы представления информации может образовывать отбор слов. Для любой формулировки системы цен со скидками для некоторых категорий покупателей, существует финансово эквивалентное представление цен с наценками. Для дополнительных категорий покупателей, однако, её использование может привести к значительному падению выручки и потому не применяется.

- Эффект псевдоуверенности — тенденция принимать решения, направленные на то, чтобы избежать риска, если ожидаемый результат позитивный, однако принимать рискованные решения, чтобы избежать негативного исхода (проявляется как часть эффекта фрейминга).
- Разделение — попытка выполнять одновременно два и более дела, требующих сознательного внимания, которое принципиально неделимо.^[3]
- Формулирование — непрерывное проговаривание своих мыслей о том, что кажется истинным.^[3]
- Реверсия — систематический возврат к мыслям о гипотетических действиях в прошлом по предотвращению потерь, являющихся результатом произошедших необратимых событий, исправлению неисправимого, изменению необратимого прошлого. Формами реверсии являются вина и стыд.^[3]
- Предвзятость относительно экономии времени (англ. time-saving bias) — человеческая склонность к ошибочной оценке времени, которое может быть сэкономлено (или потеряно) в результате увеличения (или снижения) скорости.
- Ошибка планирования — тенденция недооценивать время выполнения задач, стоимость и длительность реализации проектов, особенно новых, сложных, больших, уникальных.^[9] Частный случай ошибки планирования нашел выражение в законе Мёрфи: «Всякая работа требует больше времени, чем вы думаете».
- Сопротивление — потребность человека делать нечто противоположное тому, что некто побуждает его делать, из-за потребности противостоять кажущимся попыткам ограничить свободу выбора. При сопротивлении индивид часто действует себе во вред.
- Потребность в противостоянии — попытки специально найти собеседника иного мнения для того, чтобы доказать ему своё.
- Систематическая ошибка согласованности — тенденция проверять гипотезы исключительно путём прямого тестирования, пренебрегая косвенным или отвергая его.

Социально обусловленные искажения

Большая группа искажений, связанных с поведением и принятием решений. Большинство из них связаны с ошибками атрибуции.

Искажения в собственную пользу

- Иллюзия конца истории — согласно масштабному исследованию^[10] 2013 года, люди любого возраста считают, что их личность сильно изменилась в прошлом, но слабо изменится в будущем.
- Искажение в оценке гомогенности членов другой группы — люди воспринимают членов своей группы как относительно более разнообразных, чем члены других групп.
- Искажение в пользу своей группы — тенденция людей отдавать предпочтение тем, кого они считают членом своей собственной группы.
- Искажение в связи с проекцией — тенденция бессознательно полагать, что другие люди разделяют те же, что и субъект, мысли, верования, ценности и позиции.

- Эгоистическая погрешность — тенденция признавать большую ответственность за успехи, чем за поражения. Это может проявляться также как тенденция людей преподносить двусмысленную информацию благоприятным для себя образом (см. также Искажение в пользу своей группы).
- Искажение при описании черт характера — тенденция людей воспринимать себя как относительно изменчивых в отношении личных качеств, поведения и настроения, одновременно воспринимая других как гораздо более предсказуемых. Например, иллюзия прозрачности — люди переоценивают способность других понимать их, и они также переоценивают свою способность понимать других^[11].
- Фундаментальная ошибка атрибуции — тенденция людей объяснять поведение других людей их личностными качествами, недооценивая ситуационные факторы, и в то же время переоценивать роль и силу ситуационных влияний на собственное поведение, недооценивая личностный аспект.^[12]
- Эффект Лейк-Уобегон — человеческая тенденция распространять лживые верования о себе и считать себя выше среднего (см. также хуже-чем-в-среднем эффект и эффект самоуверенности).
- Эффект ложного консенсуса — тенденция людей переоценивать ту степень, в которой другие люди соглашались с ними.^[13]
- Эффект ложной уникальности — недооценка индивидом распространённости среди других способностей и желательного или приносящего успех поведения, характерных для него.
- Эффект эгоцентричности — он имеет место, когда люди считают себя более ответственными за результат неких коллективных действий, чем это находит внешний наблюдатель.

Другие искажения

- Феномен «Дверь в лицо» — люди склонны идти на уступку и соглашаться с малопривлекательным предложением в том случае, если оно им предлагается сразу после их отказа от другой более обременительной просьбы.
- Феномен «Нога в двери» — после выполнения изначально незначительной просьбы люди склонны соглашаться исполнять другие более обременительные требования.
- Феномен «справедливого мира» — тенденция людей верить, что мир «справедлив» и, следовательно, люди получают «то, что они заслуживают».^[14]
- Эффект Форера (а также эффект Барнума) — тенденция высоко оценивать точность описаний своей личности, как если бы они были нарочно написаны специально для вас, но которые в действительности являются достаточно общими, чтобы их можно было приложить к очень большому числу людей. Например, гороскопы (обобщённые астрологические характеристики и прогнозы).^[15]
- Эффект ореола — имеет место при восприятии одного человека другим и состоит в том, что позитивные и негативные черты человека «перетекают», с точки зрения воспринимающего, из одной области личности воспринимаемого человека в другую (см. также стереотип физической привлекательности).^[16]
- Эффект первого впечатления — влияние мнения о человеке, которое сформировалось у субъекта в первые минуты при первой встрече, на дальнейшую оценку деятельности и личности этого человека. Причисляются также к ряду ошибок, часто совершаемых исследователями при использовании метода наблюдения, наряду с эффектом ореола и другими.^[17]
- Искажение в связи с формулировкой закона — эта форма культурного искажения связана с тем, что запись некоего закона в виде математической формулы создаёт иллюзию его реального существования.

- Эффект опознаваемой жертвы — тенденция оказывать более щедрую помощь отдельному индивиду (жертве), чьи затруднительные жизненные обстоятельства можно наблюдать напрямую, нежели неопределённой группе лиц с аналогичными проблемами.

Искажения, связанные с вероятностями и стереотипами

Многие из этих когнитивных искажений часто исследуются в связи с тем, как они влияют на бизнес и как они влияют на экспериментальные исследования.

Общие ошибки вследствие непонимания сущности случайностей

- Эффект первенства — тенденция переоценивать изначальные события более, чем последующие события.
- Ошибка игрока — тенденция полагать, что отдельные случайные события испытывают влияние предыдущих случайных событий.
- Иллюзия кластеризации — тенденция видеть паттерны там, где их на самом деле нет.

Переоценка вероятности состояния, в котором в данный момент находится человек

- Ошибка выжившего — склонность недооценивать недоступные прямому наблюдению данные по группе «погибших».
- Эвристика доступности — оценка как более вероятного того, что более доступно в памяти, то есть уклонение в сторону более яркого, необычного или эмоционально заряженного.
- Ошибка полноты распределения — **тенденция верить**, что чем ближе среднее значение оказалось к заданному, тем уже распределение набора данных.
- Стереотипизация — ожидание от члена группы определённых характеристик без знания какой-либо дополнительной информации о его индивидуальности.
- Ошибка базового процента — игнорирование или недостаточное использование основной априорной информации под влиянием специфики рассматриваемого случая^[18].
- Эффект недавнего (абберация близости) — тенденция оценивать значение недавних событий выше, чем более ранних событий.

Другие искажения

- Искажение уже определённого места (placement bias) — тенденция запоминать себя самого как показавшего лучшие, чем у других индивидов, результаты в тех заданиях, наши способности в которых мы оцениваем как «выше среднего»; также и тенденция запоминать себя самого как показавшего худшие, чем у других индивидов, результаты в тех заданиях, наши способности в которых мы оцениваем как «ниже среднего».
- Искажение, связанное с селекцией — искажение в экспериментальных данных, которое связано с тем, каким образом данные были собраны.
- Каскад доступной информации — самоусиливающийся процесс, в ходе которого коллективная вера во что-то становится всё более убедительной за счёт нарастающего повторения в публичном дискурсе («повторяйте нечто достаточно долго, и это станет правдой»).

- Отклонение в сторону позитивного исхода — тенденция переоценивать при предсказании вероятность хороших вещей.
- Отклонение, связанное с вниманием — пренебрежение релевантной информацией при суждении о корреляции или ассоциации.
- Ошибочность, связанная с играми — анализ проблем, связанных с выпадением шансов, с помощью узкого набора игр.
- Функциональная закреплённость — использование предмета в каком-то одном качестве препятствует последующему использованию его в ином качестве в этой же текущей ситуации.
- Хоторнский эффект — феномен, состоящий в том, что люди, наблюдаемые в ходе исследования, временно изменяют своё поведение или производительность. Пример: повышение производительности труда на заводе, когда приезжает комиссия по исследованию производительности труда на этом заводе.
- Эффект знания задним числом — иногда называется «Я так и знал» — склонность воспринимать прошлые события предсказуемыми.
- Эффект неоднозначности — избегание вариантов действий, в которых отсутствующая информация делает вероятность «неизвестной».
- Иллюзорная корреляция — феномен восприятия преувеличенно тесной связи между переменными, которая в реальности или не существует, или значительно меньше, чем предполагается.
- Эффект привязки — особенность принятия численных решений человеком, вызывающая иррациональные смещения ответов в сторону числа, попавшего в сознание перед принятием решения.

Искажения, связанные с ошибками памяти

- Эффект телескопа — этот эффект состоит в том, что недавние события кажутся более отдалёнными, а более дальние события — более близкими во времени.
- Криптомнезия — форма неправильного *установления авторства*, когда за воспоминание ошибочно принимается результат воображения. Например, человеку может казаться, что он сам сочинил анекдот, в то время как в действительности он его уже слышал и просто вспомнил.^[19]
- Эгоцентрическое искажение — воспоминание прошлого в самовозвеличивающей манере, например, воспоминание экзаменационных оценок лучшими, чем они были, а пойманной рыбы — большей, чем она была.
- Ложная память — нарушения памяти, выражающиеся в ложных воспоминаниях.^[20]
- Детская амнезия — очень слабая способность взрослых людей воспроизводить воспоминания периода жизни до 2—4 лет^[21], может быть объяснена незрелостью мозговых структур — таких как гиппокамп и амигдалы, — отвечающих за кодирование и сохранение воспоминаний и достаточно развивающихся обыкновенно к двум годам^{[22][23]}.
- Кажущееся постоянство — неправильное воспоминание чьих-либо прошлых позиций и поведения как напоминающих теперешние позиции и поведение.
- Семантическое когнитивное искажение — суть которого заключается в тенденции полагать, что знаешь значение слова, хотя на самом деле знаешь лишь область его применения и употребления.
- Эффект дезинформации — происходит, когда воспроизведение эпизодических воспоминаний становится менее точным из-за полученной *post factum* информации^[24]. Является классическим примером ретроактивной интерференции, происходящей, когда


информация, полученная позже, интерферирует со способностью сохранять ранее закодированную информацию^[25].

- Эффект уровня обработки — описывает вызов и воспроизведение воспоминаний о каком-либо стимуле как функцию глубины ментальной обработки: более глубокий анализ порождает более надежный и детальный и дольше существующий след в памяти, чем поверхностный анализ^[26]. Например, информация запоминается лучше, если она сгенерирована самим индивидом, а не прочитана или получена каким-либо другим способом извне.^[27]
- Эффект самореференции — явление, при котором воспоминания, закодированные с отношением к себе, лучше вспоминаются, чем аналогичная информация безотносительно к себе.

См. также

- Логическая ошибка
- Список классических экспериментов в психологии
- Эксперимент Аша
- Поведенческая экономика
- Защитный механизм
- Эффект Голема



Примечания

1. Александров А. А. Интегративная психотерапия (http://www.k2x2.info/psihologija/integrativnaja_psihoterapija/p9.php#metkadoc10)
2. Explanations from changingminds.org (<http://changingminds.org/explanations/explanations.htm>) (англ.) статьи по конкретным теориям и гипотезам снабжены ссылками на академические источники
3. Кукла А. Ментальные ловушки: Глупости, которые делают разумные люди, чтобы испортить себе жизнь / Андре Кукла; Пер. с англ. — 2-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 146 с.
4. Thompson, Suzanne C. (1999), Illusions of Control: How We Overestimate Our Personal Influence, *Current Directions in Psychological Science* (Association for Psychological Science) . — Т. 8 (6): 187–190, ISSN 0963–7214 (<http://worldcat.org/issn/0963-7214>)
5. Герд Гигеренцер. Понимать риски. Как выбирать правильный курс. М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2015
6. Backfire effect, или почему в споре не рождается истина (<https://streetepistemology.ru/backfire-effect>). — 2018. — 2 мая.
7. Социологический энциклопедический англо-русский словарь
8. Канеман, Даниэль. Думай медленно... решай быстро: [перевод с английского]/Даниэль Канеман. М.: АСТ, 2015. Стр.475-489. 653 с.
9. Канеман, Даниэль. Думай медленно... решай быстро: [перевод с английского]/Даниэль Канеман. М.: АСТ, 2015. Стр.328-329. 653 с.
10. The End of History Illusion (<http://science.sciencemag.org/content/339/6115/96>) (англ.). Дата обращения: 5 января 2017.
11. *Kenneth Savitsky and Thomas Gilovich*. The illusion of transparency and the alleviation of speech anxiety (<http://www.psych.cornell.edu/sec/pubPeople/tdg1/Savitsky&Gilovich.03.pdf>)  (англ.) // *Journal of Experimental Social Psychology* : journal. — 2003. — 25 March (vol. 39).

12. Майерс Д. Социальная психология. — СПб: Питер, 2011. — ISBN 978-5-4237-0138-3.
13. False Consensus & False Uniqueness (<http://www.psychologycampus.com/social-psychology/false-consensus.html>) (англ.). Psychology Campus.com. Дата обращения: 25 февраля 2014. Архивировано (<https://www.webcitation.org/671Zf1x6I?url=http://www.psychologycampus.com/social-psychology/false-consensus.html>) 18 апреля 2012 года.
14. Сергей Степанов. Каждому — по заслугам? (<http://psy.1september.ru/2004/26/6.htm>) // Школьный психолог. — 2004. — № 25/26 (313/314) / 1—15 июля 2004. Архивировано (<https://web.archive.org/web/20140223020030/http://psy.1september.ru/2004/26/6.htm>) 23 февраля 2014 года.
15. Forer, B. R. The fallacy of personal validation: A classroom demonstration of gullibility // Journal of Abnormal and Social Psychology. — 1949. — № 44. — С. 118—123.
16. Чалдини, Р. Кто кому и почему нравится (http://www.psyline.ru/articles/4647_kto-komu-i-pochemu-nravitsya.aspx)
17. Бодалев А. А. Личность и общение. — М., 1983.
18. Kahneman, et al, 2005, pp. 153—158.
19. Роберт Т. Кэррол. **Криптомнезия** // Энциклопедия заблуждений: собрание невероятных фактов, удивительных открытий и опасных поверий. — М.: «Диалектика», 2005. — С. 252. — ISBN 5-8459-0830-2.
20. Н. Е. Бачерилов, К. В. Михайлова, В. Л. Гавенко, С. Л. Рак, Г. А. Самардакова, П. Г. Згонников, А. Н. Бачерилов, Г. Л. Воронков. Клиническая психиатрия / Под ред. Н. Е. Бачерилова. — Киев: Здоровье, 1989. — 512 с. — ISBN 5-311-00334-0.
21. Robinson-Riegler, B., & Robinson-Riegler, G. Cognitive Psychology: Applying the Science of the Mind (Third ed.). — 75 Arlington Street, Suite 300, Boston, MA: Pearson Education Inc. as Allyn & Bacon., 2012. — С. . 272—276; 295—296; 339—346. — ISBN 0-205-17674-7.
22. Phelps, E. Human emotion and memory: Interactions of the amygdala and hippocampal complex (англ.) // Current Opinion in Neurobiology. — Elsevier, 2004. — P. 198—202.
23. Richmond, Jenny; Nelson, Charles A. Accounting for change in declarative memory: A cognitive neuroscience perspective // Developmental Review 27 (3). — С. 349—373.
24. Wayne Weiten. Psychology: Themes and Variations. — 8th ed. — Cengage Learning, 2010. — С. 338. — 880 с. — ISBN 978-0495093039.
25. Robinson-Riegler, B., & Robinson-Riegler, G. Cognitive Psychology: Applying the Science of the Mind. — Allyn & Bacon, 2004. — 313 с.
26. Craik, F.I.M., Lockhart R.S. Levels of processing: A framework for memory research (<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S002253717280001X>) // Journal of Verbal Learning & Verbal Behavior 11 (6). — С. 671—684.
27. Jacoby, L.L. On interpreting the effects of repetition: Solving a problem versus remembering a solution (<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0022537178903936>) // Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior 17 (6). — С. 649—668.

Литература

- Макрэйни Д. Психология глупостей. Заблуждения, которые мешают нам жить. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. — 344 с.
- Юдковски Е. Систематические ошибки в рассуждениях, потенциально влияющие на оценку глобальных рисков // Новые технологии и продолжение эволюции человека? Трансгуманистический проект будущего. — М.: URSS, 2008. — С. 182—225.
- Baron, J. (2000). *Thinking and deciding* (3d. edition). New York: Cambridge University Press. ISBN 0-521-65030-5
- Bishop, Michael A & Trout, J.D. (2004). *Epistemology and the Psychology of Human Judgment*. New York: Oxford University Press. ISBN 0-19-516229-3

- Gilovich, T. (1993). *How We Know What Isn't So: The Fallibility of Human Reason in Everyday Life*. New York: The Free Press. ISBN 0-02-911706-2
- Gilovich, T., Griffin, D. & Kahneman, D. (Eds.). (2002). *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. Cambridge, UK: Cambridge University Press. ISBN 0-521-79679-2
- Greenwald, A. (1980). «The Totalitarian Ego: Fabrication and Revision of Personal History» *American Psychologist*, Vol. 35, No. 7
- Influence: Science and Practice, 5th Edition. By Robert B. Cialdini.
- Kahneman, D., Slovic, P. & Tversky, A. (Eds.). (1982). *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge, UK: Cambridge University Press. ISBN 0-521-28414-7
- Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases / Daniel Kahneman, et al. — 21st. — Cambridge University Press, 2005. — 555 p. — ISBN 978-0-521-28414-1.
- Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch, and Richard H. Thaler. (1991). «Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias.» *The Journal of Economic Perspectives* 5(1):193-206.
- Plous, S. (1993). *The Psychology of Judgment and Decision Making*. New York: McGraw-Hill. ISBN 0-07-050477-6
- Schacter, D. L. (1999). «The Seven Sins of Memory: Insights From Psychology and Cognitive Neuroscience» *American Psychologist* Vol. 54. No. 3, 182—203
- Tetlock, Philip E. (2005). *Expert Political Judgment: how good is it? how can we know?*. Princeton: Princeton University Press. ISBN 978-0-691-12302-8
- Virine, L. and Trumper M., *Project Decisions: The Art and Science* (<http://www.projectdecisions.org>) (2007). Management Concepts. Vienna, VA, ISBN 978-1-56726-217-9
- Tolboll M. A dictionary of thought distortions (http://mortentolboll.weebly.com/uploads/6/3/9/3/6393206/a_dictionary_of_thought_distortions.pdf)  : [англ.] : [apx. (https://web.archive.org/web/20140603012625/http://mortentolboll.weebly.com/uploads/6/3/9/3/6393206/a_dictionary_of_thought_distortions.pdf)  3 июня 2014] / Morten Tolboll. — 2014. — 166 p. — ISBN 978-1595945303.

Ссылки

- [Psychology Theories on changingminds.org \(http://changingminds.org/explanations/theories/a_alphabetic.htm\)](http://changingminds.org/explanations/theories/a_alphabetic.htm) (англ.) — алфавитный список психологических теорий и гипотез, связанных с изменением убеждений
-

Источник — https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=Список_когнитивных_искажений&oldid=112426322

Эта страница в последний раз была отредактирована 16 февраля 2021 в 16:45.

Текст доступен по лицензии Creative Commons Attribution-ShareAlike; в отдельных случаях могут действовать дополнительные условия.

Wikipedia® — зарегистрированный товарный знак некоммерческой организации Wikimedia Foundation, Inc.