



# Когнитивные искажения в работе аналитика

Докладчик: Артемов Никита @emisare



# И снова о структуре

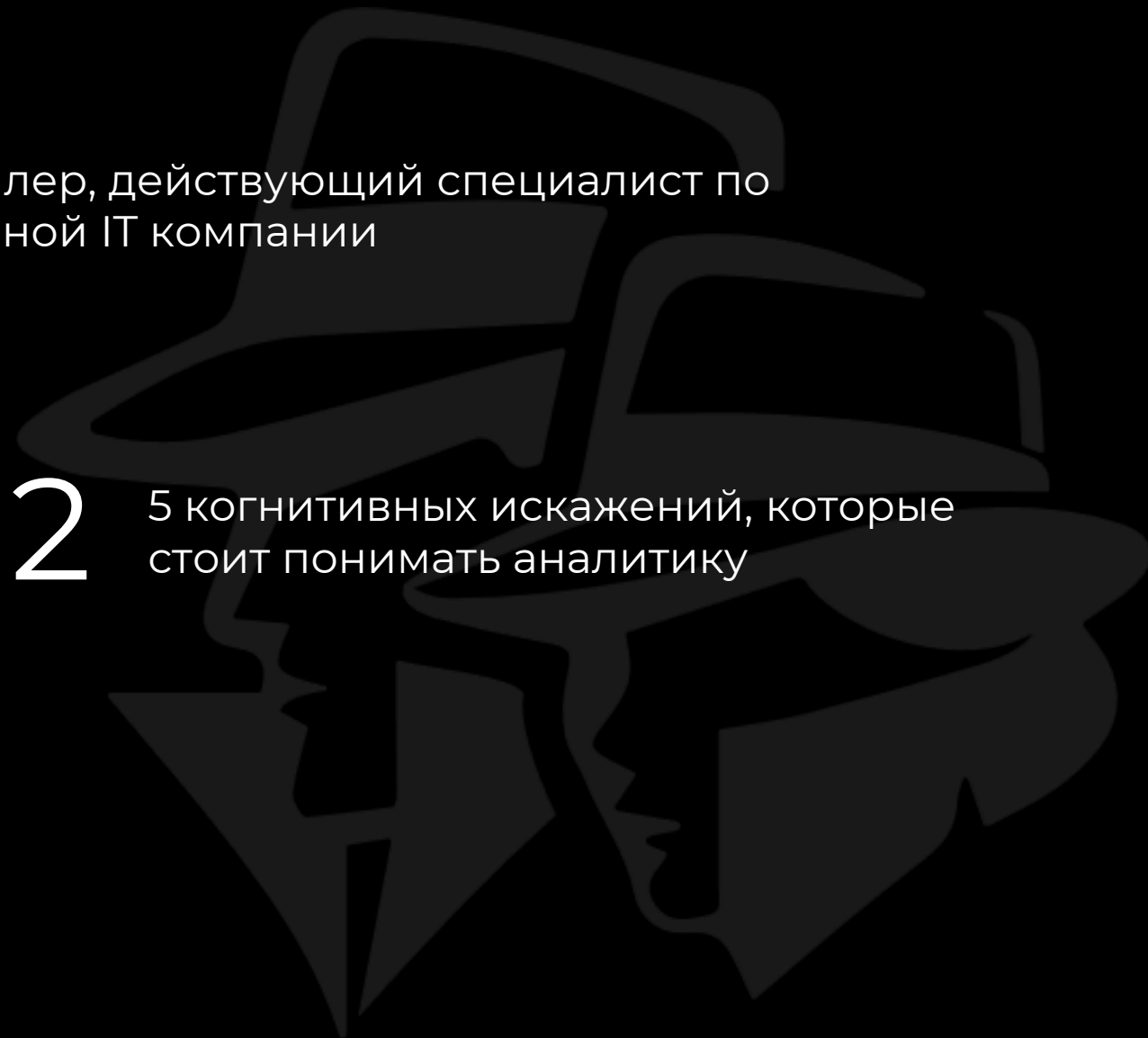
**Никита Артемов** – OSINT-аналитик, профайлер, действующий специалист по корпоративной безопасности в одной крупной IT компании

В докладе мы разберем:

1 Что такое когнитивные искажения и почему их важно знать?

2 5 когнитивных искажений, которые стоит понимать аналитику

3 Как бороться с подобными ошибками мышления





# Немного терминов

**Когнитивные искажения (КИ)** – это ошибки нашего мышления/восприятия, которые возникают из-за определенных «уязвимостей» мозга. С помощью подобных искажений мышления наш мозг адаптируется к новым стрессорам, уменьшает когнитивную нагрузку и всячески «оберегает» нас от перегрузов.

Термин впервые ввели Д. Канеман и А. Тверски в 1972 году.

КИ возможны и случаются из-за 4 базовых «уязвимостей»:



Много информации  
(«перегруз»)



Недостаточно  
информации («недогруз»)



Приходится быстро  
принимать решение



Приходится что-то быстро  
вспомнить



# КОГНИТИВНЫЕ ИСКАЖЕНИЯ

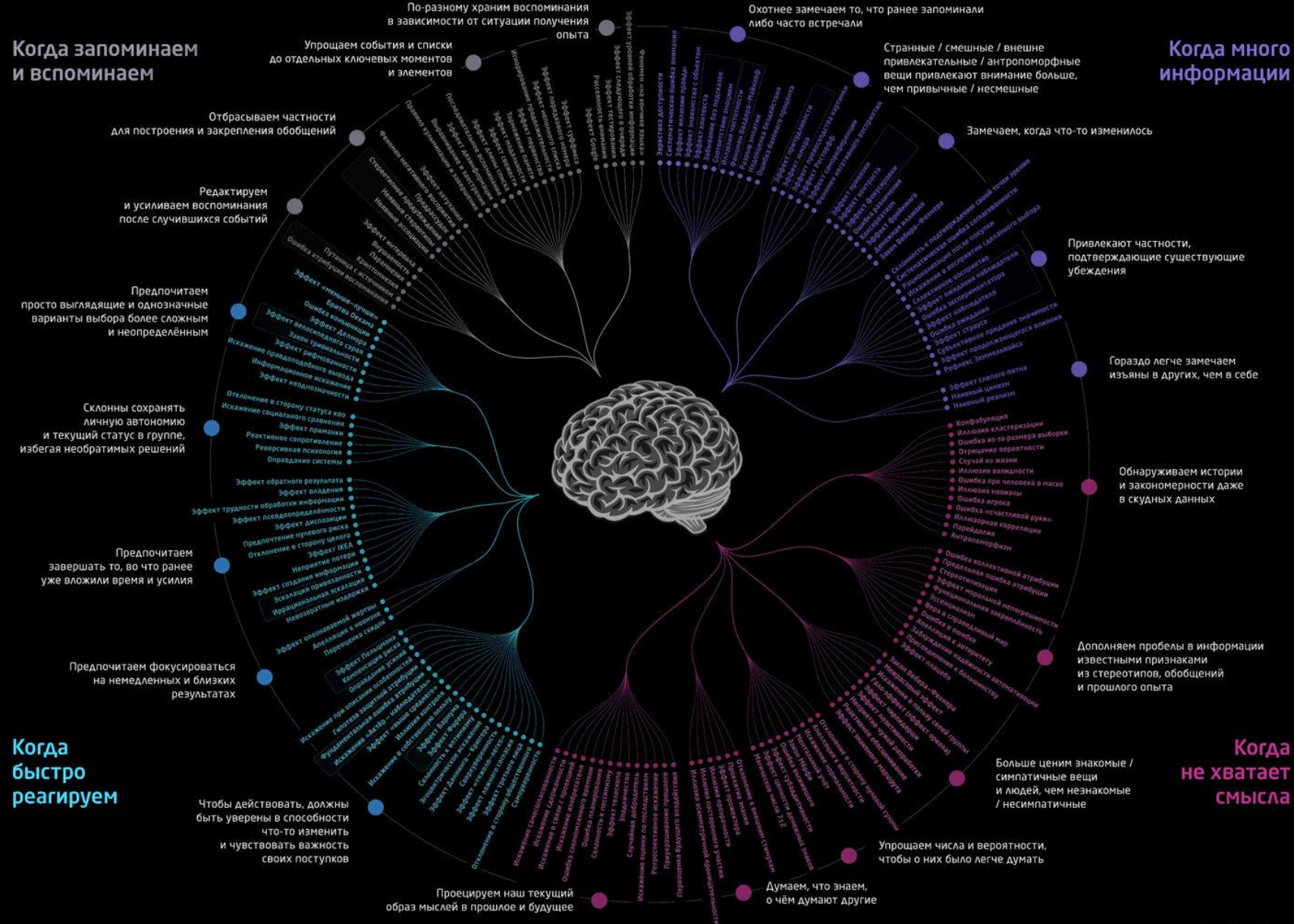


Когда запоминаем  
и вспоминаем

Когда много  
информации

Когда  
быстро  
реагируем

Когда  
не хватает  
смысла



designstacks.co | Категории: Buster Benson  
Авторитет и дизайн: оригинал John Manoogian III  
Данные: wikipedia.org  
Внимание! Список не полный, некоторые когнитивные искажения спорны,  
и некоторые имеют общую суть (подделаны и т.д.).  
Копия рисунка — не когнитивное искажение, а принцип, который рекомендует  
порядок распространения рисунка.



# Важные нюансы

- Когнитивные искажения есть абсолютно у всех людей вне зависимости от их расы, национальности, вероисповедания и т.д. При этом есть определенные факторы среды, которые могут уменьшить или увеличить их количество у конкретного человека (профессия, определенные черты характера, различные травмы, воспитание, традиции региона, климат и т.д.).
- Почему КИ работают: мозг ленивый и пытается сохранить энергию, мозг пытается все упрощать.
- **Главная защита – высокий уровень критического мышления и сомнений.**
- Полезный текст про IQ ([читать](#)).
- Считать, что есть прямая корреляция между уровнем интеллекта и критическим мышлением – заблуждение ([читать](#)).
- КИ – это часть поведенческого профиля любого человека, а это значит, что не у всех людей они будут одинаково выражены.



# «Иллюзия корреляции»





# «Иллюзия корреляции»

*Это неправильное восприятие статистических данных, которое приводит к убеждению в наличии взаимосвязи между двумя явлениями, хотя на самом деле такой взаимосвязи нет: [«Исследование Уорда и Дженкинса»](#) и [«Инопланетный язык Кирби»](#)*

**Группа:** недостаточно информации или мы предвзяты к чему-то.

**Пример:** частный случай - «Оценка в искажении гомогенности другой группы»: якобы люди из другой группы похожи друг на друга, и у них одинаковые характеристики.

## **Как защищаемся:**

- искать и анализировать больше данных, чем имеется на данный момент;
- спросите мнение невовлеченных в процесс людей со стороны (минимум 3);
- вырабатывать в себе привычку не верить слепо во все, где есть big data.





«Склонность к  
подтверждению»







# «Склонность к подтверждению»

*Человек склонен искать и доверять только той информации, которая коррелируется с его точкой зрения на вопрос. Иногда, можно встретить частный случай – «селективное восприятие». Очень часто можно подобное наблюдать в современной расследовательской журналистике.*

*Состоит из трех пунктов: предвзятый поиск, предвзятая интерпретация и предвзятая память ([интересный пример](#))*

**Группа:** недостаточно информации

**Примеры:** хороший частный пример – «ошибка фокусировки» (мы ориентируемся на один признак, а не на симптомокомплекс)

**Как защищаемся:**

- воспитываем в себе жесткую установку: наши взгляды не должны пересекаться с работой;
- если не получается первый вариант на уровне самоубеждения и дисциплины, найдите себе «бадди», которому можно доверять чувствительную информацию, чтобы он со стороны мог подсказать, предвзяты вы или нет.

# «Ошибка меткого стрелка»





# «Ошибка меткого стрелка»

*Мы подгоняем гипотезу под уже полученные результаты вместо того, чтобы проверить практикой разработанную теорию.*

*PS: это более частный случай склонности к подтверждению.*

**Группа:** недостаточно информации + ориентация на собственный опыт и эмоции

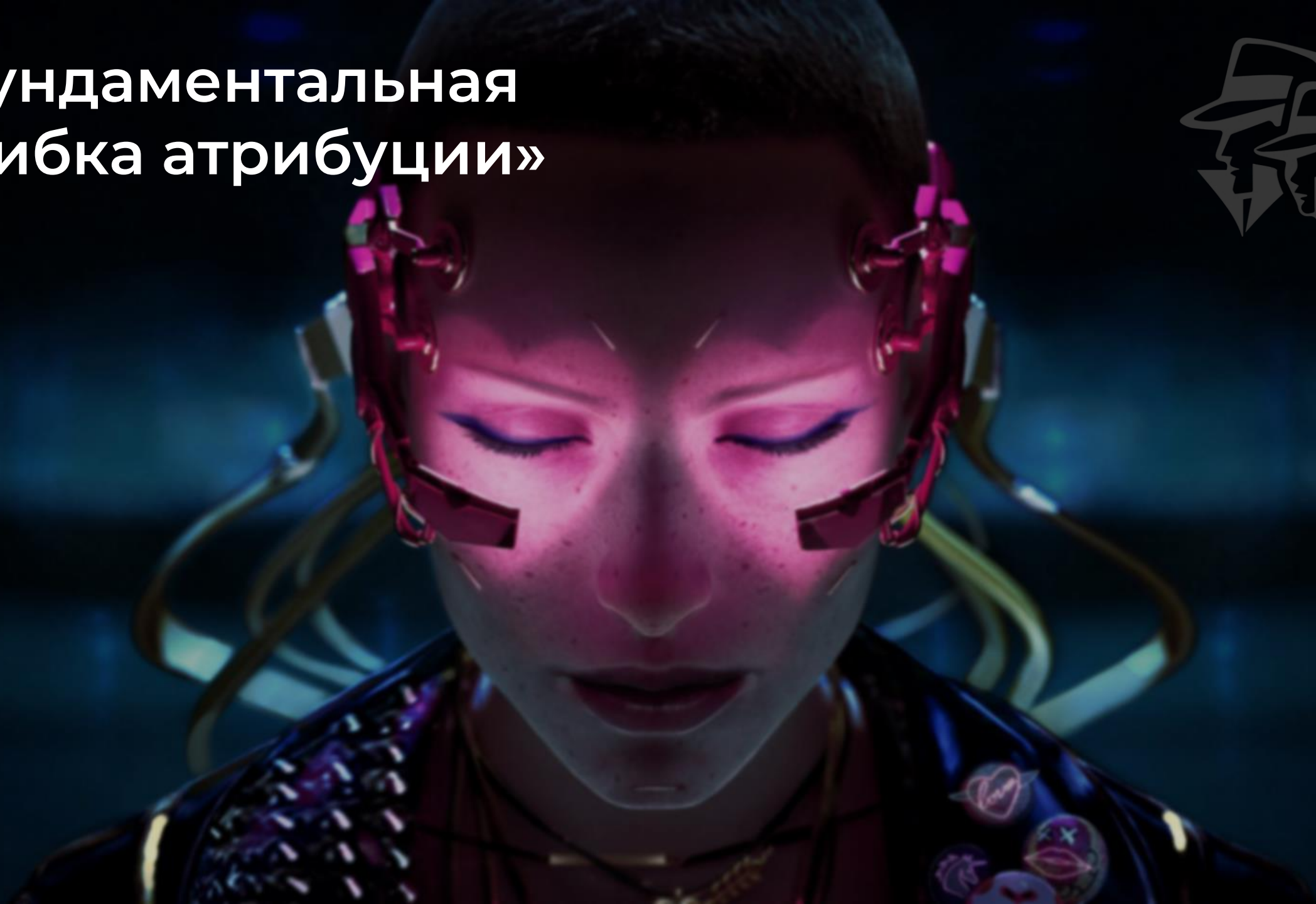
**Пример:** вам заказали «справку» на человека, и она не понравилась заказчику, потому что ОН ожидал, что там будет подтверждение его точки зрения, а оказалось иначе.

## **Как защищаемся:**

- слушаем мнение полностью, дальше начинаем разбирать детали, которые «не стыкуются»;
- пытаемся поставить себя на место совершенно непохожего на нас человека и попробовать поискать иные точки зрения, исходя из этой парадигмы.



«Фундаментальная  
ошибка атрибуции»





# «Фундаментальная ошибка атрибуции»

*Мы приписываем человеку какую-то сущность или черту характера, которая всегда с ним, и действия которой никак не связаны с внешними обстоятельствами.*

[«Исследование Ли Росса от 1977 г»](#)

**Группа:** недостаточно информации

**Примеры:** «Он человек честный, значит никогда не будет обманывать» или «Он учитель, поэтому всегда стремится всем передать какие-то знания»

**Как защищаемся:**

- немного разочаровываемся в людях, снимаем розовые очки;
- пытаемся убедить себя в том, что все люди разные, и если мы не занимаемся темой профилирования или психологии профессионально, допускаем возможность, что мы можем ошибиться;
- перестаем играть в [психологов по соцсетям](#)



# «Ретроспективное искажение»







# «Ретроспективное искажение»

*Ретроспективное искажение проявляется в склонности воспринимать события или факты, которые уже произошли (особенно то, что у нас было удачного в опыте), как более правильные и предсказуемые. Часто это можно описать как: «Я же говорил!»*  
[«Исследование Бишхоффа и Бейта 1970 г»](#)

**Группа:** приходится быстро принимать решения

## **Как защищаемся:**

- хорошим способом побороть это может быть привычка все записывать с самого начала, чтобы видеть динамику развития вашей работы.



# Что почитать по теме:

*«Cognitive illusions: Intriguing phenomena in judgement, thinking and memory» - Pohl R. F. (ed.). Psychology Press, 2016*

*Cognitive bias in Intelligence Analysis. Testing the Analysis of Competing Hypotheses Method - Martha Whitesmith*

*«Думай медленно, решай быстро» – Канеман*

*«Шум. Несовершенство человеческих суждений» - Канеман, Сибони, Санстейн*

*The End*

СПАСИБО. ВОПРОСЫ?



[artemov\\_security.t.me](https://t.me/artemov_security)



[osint\\_mindset.t.me](https://t.me/osint_mindset)



[forum.osint-mindset.com](https://forum.osint-mindset.com)