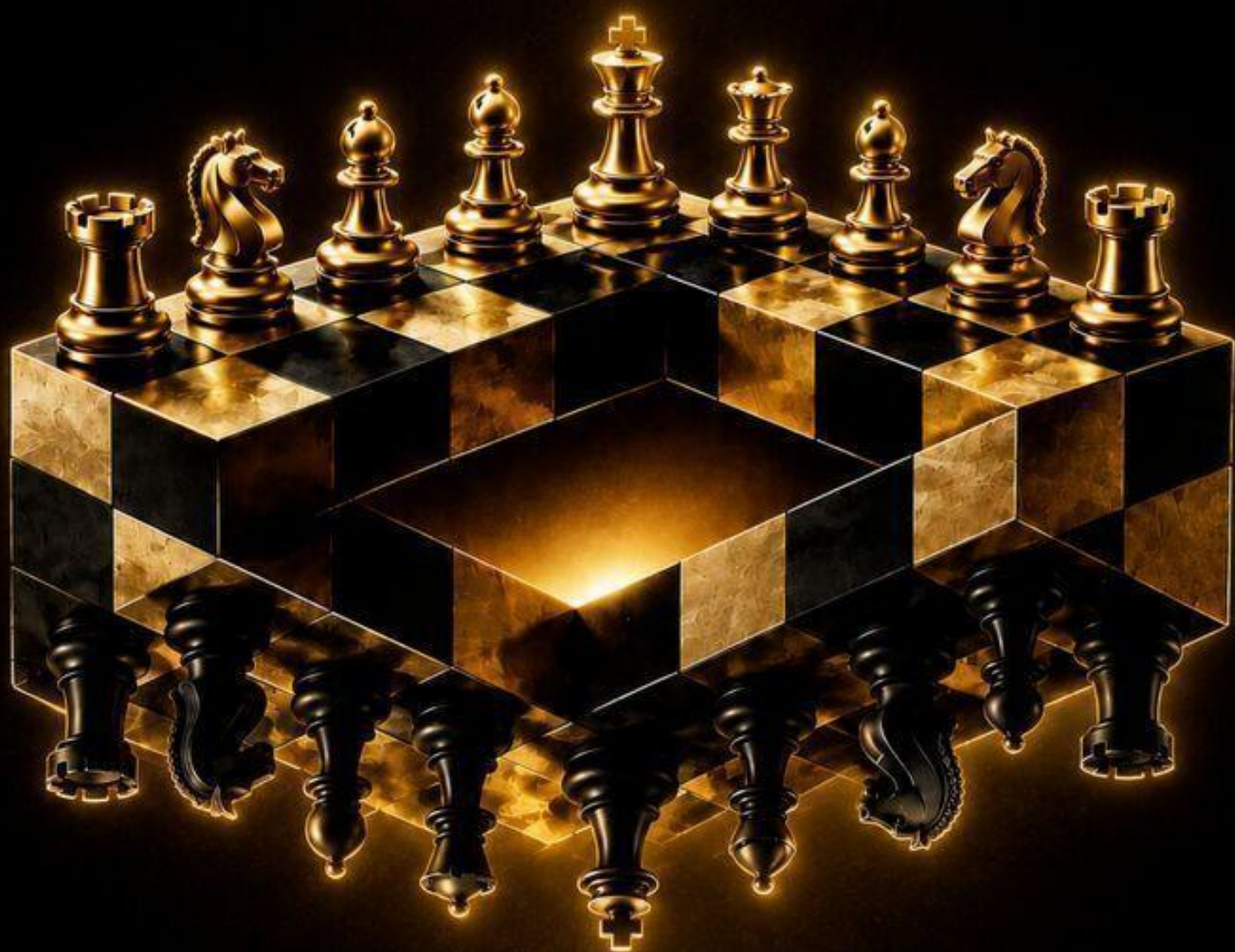


12+

Николай Майстер
Когда мозг обманывает

И как это прекратить



Николай Майстер

**Когда мозг обманывает.
И как это прекратить**

«Издательские решения»

Майстер Н.

Когда мозг обманывает. И как это прекратить / Н. Майстер —
«Издательские решения»,

Почему мы принимаем плохие решения, обижаемся на близких, боимся безопасных вещей и не замечаем реальные риски? Эта книга — о когнитивных искажениях, которые незаметно управляют нашей жизнью. На простых примерах из отношений, работы и повседневности Николай Майстер показывает, как распознавать ловушки мышления, отличать факты от интерпретаций и принимать более взвешенные решения.

Содержание

Об авторе	8
Часть I. Почему мышление нас обманывает	9
Глава 1. Мозг, который не создан для истины	9
Глава 2. Две скорости мышления: автопилот и капитан	11
Глава 3. Карта когнитивных искажений: почему их так много и как в них не потеряться	13
Часть II. Ловушки в кабинете психолога	18
Глава 4. «Я сейчас умру»: панические атаки и катастрофизация	18
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Когда мозг обманывает И как это прекратить

Николай Майстер

© Николай Майстер, 2026

ISBN 978-5-0070-7469-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Привет.

Прежде чем ты начнёшь читать эту книгу, я хочу рассказать тебе одну историю. Она произошла в моём кабинете несколько лет назад и навсегда изменила то, как я работаю с людьми.

Ко мне пришёл клиент — назовём его Андрей. Ему было двадцать пять, он работал в IT, выглядел успешным и уверенным в себе. Но пришёл он с проблемой, которая мучила его уже полгода: панические атаки в метро.

— Я не понимаю, что со мной, — говорил он, нервно теребя руки. — Раньше я спокойно ездил на работу. А теперь, как только захожу в вагон, начинается. Сердце колотится, дыхание перехватывает, кажется, что я сейчас умру. Мне нужно выйти на следующей станции, даже если это середина пути.

Мы начали разбираться. Что происходит в момент приступа? Какие мысли возникают?

— Я думаю, что умру, — ответил он. — Что у меня остановится сердце, что я задохнусь, что никто не поможет.

Я задал стандартный вопрос: а какие есть доказательства, что это действительно произойдёт?

Андрей задумался. И тут произошло то, что я запомнил надолго.

— Ну... статистически я знаю, что панические атаки не убивают. Я читал об этом. Но когда я в метро, я не думаю о статистике. Я думаю только о том, что умру. И мне кажется, что это точно произойдёт.

Вот в этот момент я отчётливо увидел то, о чём пишу в этой книге. Андрей не был иррациональным. Он не был глупым. Он прекрасно знал факты. Но его мозг в момент тревоги работал не с фактами. Он работал с эвристикой доступности — с яркими, пугающими образами смерти, которые легко всплывали в памяти. Он попал в ловушку катастрофизации — автоматического мышления, которое превращает возможность в неизбежность.

Мы работали с ним несколько месяцев. Использовали EMDR-терапию для переработки тревожных воспоминаний. Учились распознавать момент, когда мозг начинает скатываться в катастрофические сценарии. И через полгода Андрей снова спокойно ездил в метро.

Но эта история запомнилась мне не потому, что мы решили его проблему. А потому, что она показала мне одну важную вещь: большинство людей, которые приходят ко мне в кабинет, страдают не от внешних обстоятельств. Они страдают от того, как их мозг интерпретирует эти обстоятельства.

Они живут в реальности, которую создало их собственное мышление — со всеми его ловушками, искажениями, автоматическими реакциями. И эта реальность часто очень далека от объективной.

Я работаю психологом уже много лет. За это время через мой кабинет прошли сотни людей. У каждого своя история, своя боль, свой запрос. Кто-то приходит с паническими атаками, как Андрей. Кто-то — с депрессией, которая кажется бесконечной. Кто-то — со страхом проявленности, который не даёт начать проект, написать книгу, записать видео. Кто-то

— с разрушенными отношениями, потому что партнёр «специально» его игнорирует (хотя на самом деле просто устал).

И с каждым годом я всё яснее видел одну закономерность.

За большинством психологических проблем стоят не «поломки характера», не «слабая воля», не «недостаток дисциплины». За ними стоят когнитивные искажения — систематические ошибки мышления, которые искажают восприятие реальности.

Человек убеждён, что он неудачник, потому что его мозг обесценивает все достижения и фокусируется только на ошибках. Человек живёт в хронической тревоге, потому что его мозг использует эвристику доступности и делает яркие, пугающие образы «очевидными» и «вероятными». Человек разрушает отношения, потому что объясняет поведение партнёра его «плохим характером», полностью игнорируя контекст.

И самое удивительное — эти люди не придумывают свои страдания сознательно. Они искренне верят в свои интерпретации. Их мозг создаёт искажённую картину реальности, и эта картина ощущается как единственно возможная.

Именно поэтому я решил написать эту книгу.

Не как академический учебник. Не как сборник сложных терминов, которые отпугнут обычного читателя. А как практик — человек, который каждый день видит, как знание о когнитивных искажениях помогает людям выбраться из ловушек собственного разума.

Я хочу показать тебе, как эти искажения проявляются в обычной жизни. Не в лабораторных экспериментах (хотя они важны и мы будем к ним обращаться), а в том, что ты переживаешь каждую неделю.

В отношениях — когда тебе кажется, что партнёр «специально» делает что-то, чтобы тебя задеть, хотя на самом деле он просто устал или отвлёкся.

В карьере — когда ты отказываешься от повышения, потому что «точно не справишься», хотя объективно у тебя есть все навыки.

В деньгах — когда ты покупаешь ненужную вещь только потому, что она «со скидкой 50%», или когда ты веришь в «очередную возможность разбогатеть» на основе пары ярких историй успеха.

В отношении к самому себе — когда ты считаешь себя «вечным неудачником», игнорируя все свои реальные достижения.

Я не обещаю тебе, что после прочтения этой книги твоя жизнь станет идеальной. Что ты перестанешь ошибаться. Что твой мозг начнёт работать как безупречный логический компьютер.

Такой цели не существует. И любой автор, который это обещает, — либо наивен, либо нечестен.

Все люди подвержены когнитивным искажениям — включая психологов, учёных и авторов этой книги. Я сам, изучая эту тему годами, продолжаю ловить себя на подтверждающем искажении, на эффекте якоря, на излишней уверенности. Разница лишь в том, что я замечаю это быстрее, чем раньше, и могу скорректировать курс.

Но я убеждён в одном.

Понимание собственных ограничений делает нас мудрее. А способность замечать ловушки мышления помогает принимать более взвешенные решения и жить более осознанной жизнью.

Если после прочтения этой книги ты начнёшь хотя бы на 10% чаще задавать себе вопрос: «А точно ли моя интерпретация этой ситуации соответствует реальности?», — значит, она была написана не зря.

Именно с этого вопроса начинается путь от автоматического реагирования к осознанному выбору. От ловушек разума к более ясному, более свободному мышлению.

Добро пожаловать.

Николай Майстер

Об авторе

Меня зовут Николай Майстер.

Я психолог и психотерапевт. Работаю с людьми, которые столкнулись с тревогой, депрессией, паническими атаками, последствиями травматического опыта и внутренними конфликтами.

В своей практике я использую два основных метода:

EMDR-терапия — научно обоснованный метод переработки тревоги, стресса и травматических воспоминаний. Он помогает снизить интенсивность болезненных реакций и восстановить регуляцию нервной системы.

ЛОРП (Личностно-ориентированная реконструктивная психотерапия) — метод Ленинградской школы психотерапии, который работает с системой значимых отношений личности и приводит к устойчивым личностным изменениям.

Сочетание этих подходов позволяет работать и с острыми симптомами (тревога, панические атаки, нарушения сна), и с глубинными причинами, которые стоят за ними.

За годы практики я убедился: большинство психологических проблем связаны не с «поломкой характера», а с тем, как наш мозг интерпретирует реальность. Когнитивные искажения — невидимые ловушки мышления — искажают восприятие так же сильно, как кривое зеркало искажает отражение.

Эта книга — попытка показать, как эти ловушки работают и как научиться их распознавать. Не для того, чтобы стать идеальным мыслителем (это невозможно). А для того, чтобы принимать более взвешенные решения и жить более осознанной жизнью.

Часть I. Почему мышление нас обманывает

Глава 1. Мозг, который не создан для истины

Представь, что ты стоишь ночью на автобусной остановке в незнакомом районе. Фонарь мигает, ветер гоняет по асфальту пустую пачку сигарет. Вдруг где-то сбоку — резкий шорох.

В ту же секунду твоё тело уже сделало всё само: сердце заколотилось, мышцы напряглись, взгляд метнулся в темноту. Ты не думал. Ты среагировал.

Миллионы лет назад такой шорох мог означать змею, леопарда или чужака с копьём. И тот, кто медлил, анализировал и взвешивал вероятности — просто не доживал до утра. Его гены не передавались дальше.

Наша нервная система до сих пор настроена именно на этот древний режим. Она не спрашивает: «А насколько это вероятно?» Она орёт: «Опасность!» — и только потом позволяет разуму включиться.

Ошибка? Да. Почти всегда. Но именно эти «ошибки» спасали жизнь нашим предкам чаще, чем убивали.

Эволюция никогда не ставила перед собой задачу сделать нас объективными искателями истины. Её цель была куда проще и жёстче — чтобы мы дожили до того момента, когда сможем оставить потомство. Всё остальное — вторично.

Поэтому наш мозг — это не точный научный прибор. Это выживальщик. Быстрый, экономный, невероятно эффективный в условиях постоянной угрозы и острой нехватки информации. Он создан для саванны, а не для Excel-таблиц и ленты новостей.

Автопилот против ручного управления

Большую часть времени мы живём на автопилоте. Мозг принимает решения за доли секунды, до того, как мы успеваем это осознать. Нейробиологи называют это «бессознательным принятием решений»: намерение действовать возникает в мозге на 300—500 миллисекунд раньше, чем мы думаем, что «решили» что-то сами.

Почему так? Потому что сознательное, вдумчивое мышление — невероятно дорогое удовольствие. Наш мозг, весящий всего два процента от массы тела, съедает до двадцати процентов всей энергии организма. Каждая сложная мысль — это буквально сжигание калорий. В условиях, где еда была редкостью, эволюция не могла позволить нам постоянно «думать».

Поэтому она сделала ставку на скорость и экономию. Мозг использует готовые шаблоны, shortcuts и догадки. И только в редких случаях, когда ситуация действительно новая или очень важная, передаёт управление на «верхний этаж» — префронтальную кору. Там включается медленное, внимательное, ресурсозатратное мышление.

Проблема в том, что современный мир совсем не похож на тот, для которого нас собирали.

Мы больше не убегаем от саблезубых тигров. Мы сидим в тёплых офисах, скроллим ленту и принимаем решения, от которых зависят годы нашей жизни: какую работу выбрать, куда вложить деньги, стоит ли доверять этому человеку.

А мозг продолжает работать по старым инструкциям.

Почему даже умные люди систематически ошибаются

Вот что самое неприятное: эти ошибки не случайны. Они повторяются с удивительным постоянством у миллионов людей — независимо от IQ, образования и жизненного опыта.

Учёные называют их **когнитивными искажениями** — систематическими отклонениями мышления от объективной реальности. Это не просто «иногда ошибаюсь». Это встроенные шаблоны, которые срабатывают снова и снова.

- Кто-то покупает ненужную вещь только потому, что она «со скидкой 70%».
- Кто-то отказывается от повышения, потому что «точно не потяну».
- Кто-то разрушает отношения, уверенный, что партнёр «специально» его игнорирует.
- Кто-то вкладывает последние деньги в «верный» проект, потому что «ну вот же, у

того парня получилось».

И самое парадоксальное: чем выше интеллект человека, тем более изощрёнными становятся его оправдания собственных ошибок. Умный мозг — это мастер конструирования убедительных историй, почему именно в этот раз он точно прав.

Образование и критическое мышление помогают, но далеко не так сильно, как нам хочется верить. Они часто просто дают более красивый язык для старых заблуждений.

Главная причина всех этих искажений

Наш мозг ненавидит неопределённость. Неопределённость = тревога = расход энергии. Поэтому он любой ценой стремится как можно быстрее построить понятную, целостную и непротиворечивую картину мира. Даже если для этого придётся проигнорировать неудобные факты, додумать недостающее и поверить в собственную правоту.

Мы не видим реальность такой, какая она есть. Мы видим её версию, отредактированную нашим мозгом под задачи выживания.

Именно поэтому два человека могут смотреть на одну и ту же ситуацию — и делать совершенно противоположные выводы. Потому что каждый смотрит через свои фильтры.

Зачем тебе это знать

Понимание того, что твой мозг — не машина истины, а машина выживания, даёт настоящее освобождение.

Ты перестаёшь бить себя за «глупые» ошибки и начинаешь относиться к своему мышлению с уважительной осторожностью. Как к старому, опытному, но иногда слишком самоуверенному другу.

Ты начинаешь замечать моменты, когда автопилот берёт управление на себя. Учишься вставлять паузу. Задавать неудобные вопросы: «А что, если я ошибаюсь?», «Какие факты я сейчас игнорирую?», «Есть ли другое объяснение?»

Это не сделает тебя идеальным. Но сделает гораздо менее предсказуемым для собственных ловушек.

В следующих главах мы разберём, как именно эти древние настройки проявляются сегодня — в тревоге, отношениях, деньгах, карьере и самооценке. И главное — что с этим можно делать.

Но первый и самый важный шаг уже сделан.

Ты признал: твой мозг не создан для истины. Он создан, чтобы ты выжил.

А дальше — можно учиться жить умнее.

Глава 2. Две скорости мышления: автопилот и капитан

Представь две совершенно разные ситуации.

Ситуация первая. Ты идёшь вечером по улице, погружённый в свои мысли. Вдруг за спиной — громкий хлопок. Ещё до того, как ты успел подумать «что это?», твоё тело уже среагировало: плечи вздёрнулись, голова резко повернулась, сердце заколотилось, ноги готовы бежать. Всё произошло за доли секунды.

Ситуация вторая. Тебе предлагают новую работу с зарплатой на 40% выше. Более интересные задачи, хороший коллектив. Но нужно переезжать в другой город. Ты садишься вечером с блокнотом, пишешь плюсы и минусы, считаешь деньги, думаешь, как это скажется на детях и отношениях, советуешься с женой, смотришь статистику по рынку труда в новом городе. Решение может занять несколько дней или даже недель.

Обе ситуации связаны с мышлением. Но работают в них принципиально разные механизмы.

Наш мозг, как оказалось, не использует одну универсальную систему. У него есть два принципиально разных режима работы, которые психологи называют **Системой 1** и **Системой 2**.

Система 1 — автопилот

Это быстрый, автоматический, интуитивный режим. Он включается мгновенно и почти без усилий. Именно он:

- Распознаёт знакомое лицо в толпе за долю секунды
- Автоматически понимает смысл простого предложения
- Чувствует, что собеседник раздражён, по едва заметной мимике
- Заставляет тебя отдёрнуть руку от горячей сковородки
- Создаёт первое впечатление о человеке

Система 1 — это мастер экономии энергии. Она работает на готовых шаблонах, эмоциях, предыдущем опыте и быстрых догадках. Благодаря ей мы можем жить, не тратя сознательные усилия на каждое мелкое действие.

Но у этой скорости есть цена. Чтобы думать так быстро, мозг сильно упрощает реальность. Он использует shortcuts (ментальные сокращения), заполняет пробелы наиболее вероятными (с его точки зрения) предположениями и часто принимает первое пришедшее в голову за истину.

Система 2 — капитан корабля

Это медленное, вдумчивое, сознательное мышление. Оно требует внимания, усилий и энергии. Именно Система 2:

- Решает сложные математические задачи
- Сравнивает условия двух кредитов
- Планирует жизнь на несколько лет вперёд
- Проверяет, не обманывает ли нас интуиция
- Взвешивает аргументы «за» и «против»

Система 2 ленива. Она не любит включаться без крайней необходимости. Мозг всеми силами старается оставить управление на автопилоте (Системе 1) и передаёт штурвал только тогда, когда действительно нужно.

Классический тест на «ленивость» мозга

Один из самых известных примеров придумал психолог Шейн Фредерик:

«Бита и мяч вместе стоят 110 рублей. Бита дороже мяча на 100 рублей. Сколько стоит мяч?»

Первая мысль, которая приходит почти всем: «10 рублей». Это говорит Система 1 — быстро и уверенно.

Но ответ неправильный. Если мяч стоит 10 рублей, то бита — 110 рублей, вместе будет 120 рублей. Правильный ответ: мяч стоит **5 рублей**, бита — **105 рублей**.

Большинство людей (даже студенты престижных вузов) дают интуитивный неправильный ответ. Не потому что они глупые, а потому что Система 2 поленилась включиться и проверить очевидную догадку.

Почему это важно

Большая часть наших ежедневных ошибок происходит именно потому, что мы доверяем автопилоту в ситуациях, где нужно было включить капитана.

— Ты увидел заголовок новости, который идеально ложится на твою картину мира → Система 1 сразу говорит «правда!». Система 2 даже не проснулась.

— Коллега коротко ответил в чате → Система 1: «Он меня игнорирует». Система 2 могла бы спросить: «А может, у него просто совещание?»

— Тебе предлагают «выгодную» инвестицию с яркой историей успеха → Система 1 загорается. Система 2 могла бы спросить про статистику.

Система 1 не глупая и не враг. Она невероятно полезна. Без неё мы не смогли бы жить. Проблема возникает, когда мы путаем её быстрые догадки с объективной истиной.

Главный секрет

Наш мозг — это не судья, беспристрастно взвешивающий доказательства. Он скорее талантливый адвокат, который сначала получает вердикт от Системы 1, а потом ищет аргументы, чтобы его обосновать.

Сначала появляется чувство («мне не нравится этот человек»). Потом мозг начинает подбирать объяснения («он высокомерный»).

Сначала приходит уверенность. Потом — история, которая эту уверенность поддерживает.

Именно поэтому так сложно переубедить человека, особенно если его позиция связана с эмоциями или самооценкой.

Что с этим делать

Цель не в том, чтобы полностью отключить Систему 1 (это невозможно и не нужно). Цель — научиться вовремя замечать моменты, когда автопилот может завести не туда, и сознательно передавать управление Системе 2.

Как это делать? Об этом мы поговорим подробнее в следующих главах. А пока главное понять:

Ты не обязан верить каждой своей первой мысли. Ты имеешь право спросить себя: «Это действительно так? Или это просто быстрое суждение моего древнего автопилота?»

Когда ты начинаешь задавать этот вопрос регулярно, качество твоих решений начинает заметно расти. Не идеально. Но ощутимо лучше.

Глава 3. Карта когнитивных искажений: почему их так много и как в них не потеряться

Когда люди впервые знакомятся с темой когнитивных искажений, у них возникает одна и та же эмоциональная последовательность.

Сначала — интерес. Это что-то новое, объясняющее странности поведения. Потом — удивление: «Неужели мой мозг правда так работает? Я тоже замечал за собой подобное». А затем — лёгкий шок, смешанный с растерянностью.

Потому что оказывается, что когнитивных искажений не пять, не десять и даже не двадцать. На сегодняшний день исследователи описали более двухсот различных систематических ошибок мышления.

Когда человек впервые видит такой перечень — «эффект якоря», «ошибка выжившего», «предвзятость подтверждения», «иллюзия частотности», «эффект Даннинга—Крюгера», «фундаментальная ошибка атрибуции»... — возникает закономерный и вполне разумный вопрос:

«Неужели мне нужно изучить всё это, чтобы просто жить и не ошибаться? Это вообще реально?»

К счастью, нет.

И здесь кроется первая, самая важная идея этой главы. Большинство когнитивных искажений не являются независимыми, изолированными феноменами. Они представляют собой вариации нескольких фундаментальных принципов работы мозга. Это не сотни разных болезней — это сотни симптомов нескольких основных синдромов.

Представь огромное раскидистое дерево. С расстояния ты видишь тысячи листьев. Они отличаются формой, размером, оттенком зелёного. Если попытаться запомнить каждый лист по отдельности, задача покажется безумной. Но если ты поймёшь, как устроены ветви и ствол, если узнаешь, какие типы веток дают какие формы листьев — всё встанет на свои места.

С когнитивными искажениями происходит то же самое. За сотнями громких названий скрывается всего несколько крупных групп ошибок мышления. Понимание этих групп гораздо важнее заучивания длинного списка терминов. Более того, именно знание «архитектуры» заблуждений позволяет предсказывать новые искажения, даже если ты не помнишь их названия.

В этой главе мы создадим своеобразную карту. Навигационный атлас территории человеческой иррациональности. Она поможет ориентироваться в дальнейшем путешествии по миру когнитивных искажений. Без такой карты легко заблудиться в дебрях терминов и примеров. С ней становится понятно, почему мозг ошибается и какие глубинные механизмы стоят за различными на первый взгляд ошибками.

Большинство искажений можно условно разделить на четыре большие категории:

— **Искажения восприятия** — как мозг фильтрует и интерпретирует поступающие сигналы.

— **Искажения памяти** — как воспоминания переписываются задним числом.

— **Искажения принятия решений** — как мы выбираем, не имея полной информации.

— **Социальные искажения** — как присутствие других людей искажает наше мышление.

Каждая категория отражает определённую особенность работы человеческого разума — эволюционный компромисс, который достался нам в наследство от предков. Давай разберём их по порядку.

Искажения восприятия: мозг-редактор

Наши органы чувств — глаза, уши, кожа — получают колоссальное количество информации. Каждую секунду сетчатка глаза фиксирует миллионы световых пятен. Уши воспринимают десятки звуковых волн разной частоты и амплитуды. Тактильные рецепторы сообщают о прикосновениях, давлении, вибрации. Мозг получает непрерывный поток сырых данных.

Если бы вся эта информация поступала в сознание без какой-либо обработки, без фильтрации и сжатия, ты оказался бы парализован. Абсолютно. Перегрузка наступила бы за доли секунды. Поэтому мозг работает как искусный редактор, а не как пассивный регистратор. Он отбирает то, что считает важным. Одни сигналы усиливает, другие подавляет, третьи — и это самое удивительное — добавляет от себя, домысливая то, чего нет.

Именно поэтому два человека могут смотреть на одну и ту же ситуацию и видеть совершенно разные вещи. Буквально.

Из этой особенности — активного, интерпретирующего, фильтрующего восприятия — рождаются десятки когнитивных искажений:

— **Подтверждающее искажение** (склонность замечать только то, что согласуется с уже имеющейся точкой зрения).

— **Эффект ореола** (перенос общего впечатления о человеке на оценку его отдельных качеств).

— **Эффект первого впечатления** (информация, полученная первой, перевешивает последующую).

— **Иллюзорная корреляция** (видение связи там, где её нет).

Все они — порождения одного и того же принципа: мозг не пассивно отражает реальность, а активно конструирует её, исходя из своих прошлых установок, ожиданий и целей.

Но восприятие — это лишь начало. То, что ты заметил, ещё нужно сохранить. И тут на сцену выходит память со своим собственным набором искажений.

Искажения памяти: архив, который переписывает сам себя

Большинство людей представляют память как архив или видеомэгнитофон. Событие произошло — мозг сделал запись. Позже человек открывает нужную папку и воспроизводит запись в неизменном виде. Звучит логично, понятно и успокаивающе.

Но современная когнитивная психология и нейробиология показывают: память работает принципиально иначе. Она больше похожа не на архив с фиксированными документами, а на опытного рассказчика, который каждый раз заново пересказывает историю, опираясь на обрывки фактов, эмоциональные оценки и — что самое важное — на текущий контекст.

Каждый раз, когда мы извлекаем воспоминание, мозг не просто «читает» его из хранилища. Он пересобирает его заново из разрозненных фрагментов, хранящихся в разных областях коры. И в момент этой пересборки в конструкцию могут вкрасться новые детали, которых не было в оригинале, — или, наоборот, какие-то детали исчезнуть.

Это называется **реконструктивной природой памяти**. Открытие, которое перевернуло психологию в 1970-х годах.

Исследования показывают, что память гораздо менее надёжна, чем нам хотелось бы думать. Мы забываем детали — это раздражает, но ещё полбеды. Мы достраиваем пробелы самыми вероятными (с нашей точки зрения) элементами — и перестаём отличать домыслы от фактов. Мы переписываем прошлое под влиянием настоящего: если сегодня мы разлюбили человека, мы склонны помнить, что и раньше «всегда» чувствовали холодность. Если сегодня мы увлеклись новой идеей, нам кажется, что мы всегда были к ней близки.

Именно поэтому память становится источником множества когнитивных искажений:

— **Эффект ретроспективного искажения** («я так и знал» — переписывание прошлого в соответствии с текущим знанием).

— **Искажение, связанное с частотой** (повторяющаяся информация кажется более правдоподобной, даже если она ложная).

— **Эффект разницы в воспоминаниях** (мы лучше помним негатив, чем позитив, если находимся в плохом настроении).

Важно понять простую мысль, которая вытекает из всего этого: **воспоминание само по себе не является доказательством**. Даже если оно кажется абсолютно ярким, детализированным и эмоциональным. Память может быть уверенной, но при этом ошибочной.

Искажения принятия решений: выбор вслепую

Теперь перейдём к третьей категории. Возможно, самой практической.

Наши решения далеко не всегда определяются холодным расчётом ожидаемой полезности. На них влияют:

— **Эмоции** (страх, надежда, гнев, восторг).

— **Формулировка вопроса** (один и тот же выбор, описанный по-разному, даёт разные ответы).

— **Последний опыт** (неудачное вложение неделю назад заставит тебя избегать даже хороших возможностей сегодня).

— **Случайные обстоятельства** — первое число, которое ты увидел, становится якорем для твоих оценок (эффект якоря). Твоё настроение, погода за окном, даже запах в помещении — всё это способно сместить твой выбор.

Наши решения гораздо менее независимы, устойчивы и прозрачны для нас самих, чем нам кажется. Мозг принимает решение быстро, бессознательно, а потом сознательное «я» подбирает рациональное объяснение — и искренне верит, что это объяснение и было настоящей причиной.

Именно здесь рождаются такие мощные искажения, как:

— **Эффект якоря** — первая цифра, цена или значение необоснованно влияют на все последующие оценки.

— **Ошибка выжившего** — мы видим только успешные примеры, забывая о множестве неудачников, и переоцениваем вероятность успеха.

— **Излишняя уверенность** (overconfidence) — мы уверены в своих прогнозах гораздо больше, чем позволяют факты.

— **Иллюзия контроля** — вера в то, что мы контролируем события, которые объективно от нас не зависят.

— **Неприятие потерь** (loss aversion) — боль от потери ощущается примерно вдвое сильнее, чем радость от эквивалентного выигрыша.

— **Игнорирование базовой ставки** (base rate neglect) — пренебрежение общей статистикой в пользу яркой индивидуальной истории.

Эти искажения напрямую влияют на наши финансы, карьерные решения, стратегии в бизнесе и даже на выбор лечения у врача. Именно поэтому категория принятия решений — одна из самых практически значимых.

Социальные искажения: человек среди людей

Но есть ещё одна группа искажений, без которой невозможно полноценно понять человеческую иррациональность. Дело в том, что мы редко живём в одиночестве.

На протяжении 99% эволюционной истории наши предки жили в небольших группах по 50—150 человек. Без способности быстро оценивать чужие намерения, без чувствительности к социальному статусу, без механизмов подражания и конформизма выжить было невозможно. Поэтому значительная часть нашего мышления заточена не под решение абстрактных логических задач, а под навигацию в социальной среде.

Мы стремимся получить одобрение группы — дофаминовая система поощряет социальное признание. Мы боимся отвержения — оно активирует те же области мозга, что и физическая боль. Мы подстраиваемся под мнение большинства, даже если внутренне с ним не

согласны. Мы сравниваем себя с окружающими — и наша самооценка сильно зависит от того, кто рядом. Мы судим других по их действиям, а себя — по нашим благим намерениям.

В результате появляются целые классы социальных когнитивных искажений:

— **Фундаментальная ошибка атрибуции** — склонность объяснять поведение других людей их личными качествами («он опоздал, потому что ленивый»), а своё поведение — внешними обстоятельствами («я опоздал, потому что пробки»).

— **Эффект ложного консенсуса** — уверенность, что другие люди думают и чувствуют так же, как мы, что наши взгляды являются нормативными.

— **Эффект толпы** (конформизм) — изменение своего мнения под давлением группы, даже если группа явно не права.

— **Предвзятость в пользу своей группы** (ingroup bias) — мы склонны переоценивать достоинства членов своей группы и недооценивать чужих.

Особенно интересно то, что многие социальные искажения работают незаметно. Человек может искренне считать своё мнение абсолютно независимым и продуманным, хотя на самом деле он просто повторил позицию своего референтного сообщества. Может считать себя объективным наблюдателем человеческих характеров, хотя на его суждения мощно влияет первое впечатление и эффект ореола. Может быть уверен в собственной уникальности и самостоятельности — и не замечать, как каждое утро он синхронизируется с тысячами других людей через ленту новостей.

Именно поэтому изучение социальных искажений часто оказывается самым тревожным этапом знакомства с психологией. Потому что именно здесь мы сталкиваемся с тем, что наша «свободная личность» гораздо больше похожа на продукт социальной среды, чем нам хотелось бы признавать.

Почему мозг допускает все эти ошибки? Эволюционный компромисс

После знакомства с этой картой — четырьмя категориями, за которыми стоят десятки и сотни конкретных искажений — возникает закономерный, даже неизбежный вопрос.

Если эти ошибки настолько массовы, настолько систематичны, настолько сильно мешают нам жить в современном мире — почему эволюция их не устранила? Почему естественный отбор не «вычистил» эти дефекты мышления за сотни тысяч лет?

Ответ прост и одновременно радикален: **потому что большинство когнитивных искажений — не дефекты. Это побочные эффекты полезных, адаптивных механизмов.**

Мы уже говорили об этом в предыдущих главах: мозг стремится экономить энергию. Он вынужден принимать решения быстро, в условиях неопределённости, с ограниченной информацией. Искажения — это плата за скорость. За способность действовать, не анализируя каждую мелочь. За то, чтобы не впасть в паралич анализа при виде двухсот видов кофе в супермаркете.

— **Эвристика доступности** (переоценка ярких, легко вспоминаемых событий) помогает быстро оценить угрозы в древней среде: если вчера в этих кустах была змея, то сегодня — скорее всего, тоже. Сегодня эта эвристика заставляет нас бояться резонансных угроз безопасности больше, чем диабета, но в саванне она спасала жизни.

— **Подтверждающее искажение** (поиск доказательств своей правоты) помогает сохранять внутреннюю когерентность картины мира и не впадать в постоянное сомнение. В мире, где нужно было быстро решить, кому доверять, а кого изгнать из племени, эта особенность была полезна.

— **Неприятие потерь** (потеря ощущается сильнее, чем эквивалентный выигрыш) — отличная стратегия в условиях дефицита: потерять последний кусок мяса могло означать смерть, а найти лишний — всего лишь приятный бонус. Поэтому мозг настроен на асимметрию.

Когнитивные искажения — это не «поломка» мышления. Это нормальная, штатная работа человеческого разума в режиме, который был оптимален для среды наших предков. Проблема возникает не тогда, когда искажения есть, а тогда, когда мы не знаем об их существовании. Когда мы забываем, что наше восприятие — не зеркало, а редактор. Когда перестаём подвергать сомнению свои выводы и путаем уверенность с истиной.

Именно поэтому изучение когнитивных искажений начинается не с «борьбы» с ними. Мозг не перестанет экономить энергию, и ты не сможешь «отключить» эвристики — да это и не нужно. Оно начинается с осознания. Потому что невозможно заметить ловушку, о которой ты ничего не знаешь.

Карта, которую мы только что построили, — это не инструкция по избавлению от ошибок. Это предупреждение на входе в опасную территорию. «Внимание: твоё восприятие активно фильтрует реальность. Внимание: твоя память переписывает прошлое. Внимание: твои решения подвержены влиянию случайных якорей и эмоций. Внимание: твоё мнение может быть социальным, а не независимым».

Теперь, когда у нас есть эта карта, мы можем перейти к исследованию конкретных искажений. И мы начнём с одного из самых всепроникающих, самого мощного, самого незаметного и одновременно самого влиятельного. Того, которое является фундаментом почти всех остальных ошибок мышления.

Речь пойдёт о **подтверждающем искажении** — нашей врождённой, автоматической склонности искать, замечать и помнить только ту информацию, которая подтверждает уже имеющиеся у нас убеждения, и игнорировать всё, что им противоречит.

Этот механизм — настоящий король когнитивных искажений. Поняв его, ты сделаешь гигантский шаг к пониманию того, почему мы так часто оказываемся в плену собственных заблуждений и почему даже самые умные люди могут верить в невероятные вещи.

Часть II. Ловушки в кабинете психолога

Глава 4. «Я сейчас умру»: панические атаки и катастрофизация

Ко мне пришёл парень двадцати пяти лет. Назовём его Андрей. Успешный IT-специалист, подтянутый, уверенный в себе на первый взгляд. Но когда он сел напротив, я сразу увидел, как сильно он сжимает кулаки и как бегают его глаза.

— Я больше не могу ездить в метро, — сказал он. — Каждый раз, как захожу в вагон, начинается ад. Сердце колотится так, будто хочет вырваться. Дыхание перехватывает. В голове одна мысль: «Сейчас я умру, и никто не поможет». Я выхожу на следующей станции, даже если это не моя. Уже полгода так.

Он замолчал, а потом добавил с горькой усмешкой: — Я знаю, что это звучит глупо. Я читал статистику — от панических атак не умирают. Но когда это происходит внутри вагона, все знания куда-то исчезают. Остаётся только ужас.

Что на самом деле происходит во время панической атаки

Паническая атака — это ложная тревога вашей нервной системы.

Мозг внезапно включает древнюю программу «бей или беги», которая когда-то спасала наших предков от реальных угроз. Сердце ускоряется, дыхание учащается, мышцы напрягаются, выделяется адреналин. Всё это нормально для ситуации реальной опасности. Но в метро, в пробке или в супермаркете никакой опасности нет.

Однако тело уже в боевом режиме. Человек чувствует сильное сердцебиение, нехватку воздуха, головокружение — и начинает паниковать ещё сильнее. Получается замкнутый круг: телесные ощущения → страх → ещё более сильные ощущения → ещё больший страх.

Важное уточнение: Паническая атака сама по себе **не опасна для жизни**. Сердце не остановится, вы не задохнётесь и не сойдёте с ума. Это просто очень неприятная, но безопасная реакция перепуганной нервной системы. Тем не менее, если вы часто сталкиваетесь с этим — обязательно обратитесь к специалисту (психологу или психиатру).

Какие когнитивные искажения питают панику

— **Катастрофизация** Самое главное искажение. Мозг берёт обычное телесное ощущение (учащённое сердцебиение, лёгкое головокружение) и мгновенно превращает его в картину смерти: «Это сердечный приступ. Я умру прямо здесь».

— **Эвристика доступности** Яркие воспоминания о предыдущих приступах легко всплывают в памяти. Из-за этого мозг начинает считать, что «в метро опасно», хотя на самом деле Андрей сотни раз ездил спокойно до того, как всё началось.

— **Иллюзия контроля** Андрей думал, что если он «очень постарается не паниковать», то сможет остановить приступ. Когда это не получалось, страх только усиливался: «Я не контролирую своё тело — значит, я в реальной опасности».

— **Подтверждающее искажение** Мозг замечал только те сигналы, которые подтверждали страх («сердце стучит — вот, начинается!»), и игнорировал всё, что говорило об обратном.

Как мы работали

Сначала — объяснение механизма. Когда человек понимает, что с ним происходит, страх перед самим страхом заметно снижается.

Дальше мы работали с мыслями. Учили Андрея останавливаться в момент катастрофической интерпретации и задавать себе вопросы:

- Какие реальные доказательства, что я сейчас умру?
- Что я сказал бы лучшему другу, если бы он испытывал то же самое?
- Какой более спокойный и реалистичный вариант объяснения этих ощущений?

Одновременно мы постепенно возвращали его в метро — очень маленькими шагами. Сначала просто постоять у входа на станцию. Потом спуститься на платформу. Потом проехать одну остановку. Каждый шаг — с новыми инструментами контроля над мыслями и телом.

Важно: в тяжёлых случаях я всегда рекомендую работать в связке со специалистом. Иногда для качественной проработки старых воспоминаний и снижения общей тревожности требуется профессиональная помощь. Методы могут быть разными — главное, чтобы они подходили именно вам.

Результат

Через несколько месяцев Андрей снова спокойно ездил в метро на работу. Иногда в переполненном вагоне он всё ещё чувствовал лёгкое напряжение, но это уже был обычный дискомфорт, а не паника. Он научился замечать момент, когда мозг начинает «раздувать» ситуацию, и вовремя вмешиваться.

Что ты можешь взять из этой истории

— **Паническая атака — это не приговор и не смертельный диагноз.** Это ложная тревога нервной системы. Неприятно, страшно, но безопасно.

— **Твои мысли в момент приступа — не факты.** Это всего лишь катастрофическая интерпретация. Их можно и нужно проверять.

— **Избегание только усиливает страх.** Чем больше ты избегаешь пугающих ситуаций, тем сильнее становится убеждение, что они действительно опасны. Постепенное, осторожное возвращение — один из самых надёжных путей.

— **Обращайся за помощью.** Если панические атаки повторяются и сильно мешают жизни — не пытайся справиться в одиночку. Хороший психолог или психотерапевт значительно ускоряет процесс.

— **Ты не сломан.** Твоя нервная система просто слишком старательно пытается тебя защитить. Её можно «переучить».

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.