АЛЕКС ФРИМАН

КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ



Алекс Фриман

Критическое мышление

«Автор»
2026

Фриман А.

Критическое мышление / А. Фриман — «Автор», 2026

Это практическое руководство по выживанию в мире, где каждый день нас атакуют фейковые новости, манипулятивные рекламные кампании, псевдонаучные теории и собственные когнитивные искажения. Автор показывает, как распознавать обман, принимать взвешенные решения и не становиться жертвой собственных эмоций.На страницах книги вы найдёте десятки жизненных примеров: почему умные люди верят в глупости, как продавцы используют вашу психику, зачем нам нужны сомнения и когда интуиция действительно работает. Каждая глава — это сочетание психологии, философии и практических советов, которые можно применить уже сегодня: от проверки новостей в ленте до сложных жизненных решений.Книга написана для тех, кто хочет мыслить ясно и независимо. Здесь только инструменты, примеры и ответы, которые заставят вас взглянуть на привычные вещи под новым углом. Критическое мышление — это не про то, как спорить и побеждать. Это про то, как жить осознанно, не попадаясь на удочку ни другим, ни самому себе.

© Фриман А., 2026
© Автор, 2026

Содержание

ЧАСТЬ I. ФУНДАМЕНТ: КАК РАБОТАЕТ НАШЕ МЫШЛЕНИЕ (И ПОЧЕМУ ОНО ДАЁТ СБОИ) 7
Конец ознакомительного фрагмента. 11

Алекс Фриман
Критическое мышление

ВВЕДЕНИЕ. Почему мы так легко верим в чепуху?

Представьте себе человека, который искренне верит, что Земля плоская, что прививки вызывают аутизм, а курс «инвестиций в криптовалюту» от незнакомца в мессенджере сделает его миллионером. Вы, скорее всего, посмеётесь над ним. Но вот вопрос: а вы сами никогда не попадались на удочку? Может быть, покупали «чудо-средство» для похудения после душещипательной рекламы? Или верили в гороскопы, когда речь шла о важном решении? Или пересылали друзьям новость, которая потом оказывалась фейком?

Не спешите оправдываться. Мы все это делали. И это не потому, что мы глупы. Наоборот — наш мозг устроен так, что он постоянно ищет короткие пути, экономит энергию и доверяет тому, что «кажется правдой». Эволюция не готовила нас к жизни в мире, где информация льётся из каждого утюга. Она готовила нас к выживанию в саванне, где решение нужно было принимать за секунды: «Этот куст шуршит — может, там лев? Беги!» Или: «Этот плод ярко-красный — может, ядовитый? Не ешь!»

Сегодня кусты не шуршат львами, а новости в ленте не всегда правдивы. Но наш мозг по-прежнему работает по старым алгоритмам: быстрее, проще, эмоциональнее. И этим пользуются все, кому не лень: маркетологи, политики, мошенники, создатели фейковых новостей и даже наши собственные друзья, которые пересылают «шокирующие» статьи.

Критическое мышление — это не про то, как стать умнее всех. Это про то, как научиться замечать, когда вас ведут за нос — другие или вы сами. Это навык, который можно и нужно тренировать. И эта книга — ваш тренажёрный зал.

Что вы найдёте в этой книге

Я не обещаю, что после прочтения вы станете непогрешимым логиком. Но я обещаю, что вы начнёте замечать то, чего раньше не видели: манипуляции в рекламе, логические ошибки в спорах, собственные предубеждения. Вы научитесь задавать вопросы, которые разрушают иллюзии, и сомневаться там, где раньше соглашались автоматически.

Книга состоит из четырёх частей. В первой мы разберёмся, как работает наше мышление и почему оно так легко даёт сбои. Во второй — вооружимся инструментами: философией, логикой, психологией и даже юмором. В третьей — применим эти инструменты к реальной жизни: новостям, рекламе, псевдонауке, отношениям. В четвёртой — выйдем на продвинутый уровень: научимся учиться у оппонентов, признавать свои ошибки и жить осознанно.

Каждая глава — это сочетание теории и практики. Я буду рассказывать истории из жизни, приводить примеры из философии и психологии, шутить (иногда неудачно, но вы уж простите) и давать советы, которые можно применить уже сегодня.

Почему именно я?

Честно говоря, я не гуру и не просветлённый мудрец. Я — такой же человек, как вы: иногда попадаюсь на удочку, иногда сомневаюсь, иногда ошибаюсь. Но я много лет изучаю, как работает мышление, как нас обманывают и как мы обманываем себя. И я верю, что критическое мышление — это не элитарный навык для избранных, а базовый навык выживания в современном мире.

Я не буду учить вас «правильным» взглядам. Я буду учить вас задавать вопросы. Потому что критическое мышление — это не набор готовых ответов, а способ искать их самостоятельно.

Обещание читателю

Если вы дочитаете эту книгу до конца (а я надеюсь, что дочитаете), вы:

· Научитесь распознавать когнитивные искажения — свои и чужие.

· Поймёте, как эмоции влияют на решения и как не дать им захватить пульт управления.
· Освоите сократовский метод вопросов, который разрушает любую демагогию.
· Сможете отличить науку от псевдонауки, факт от мнения, доказательство от веры.
· Научитесь критически оценивать новости, рекламу и информацию из соцсетей.
· Поймёте, как принимать решения в условиях неопределённости.
· Возможно, станете чуть более скептичным, но при этом — чуть более счастливым.

И последнее. Критическое мышление — это не про то, как стать занудой, который сомневается во всём. Это про то, как сохранять любопытство, открытость и чувство юмора, но при этом не позволять себя дурачить.

Итак, начнём. И помните: если вам кажется, что эта книга — правда, подумайте ещё раз. Может быть, я вас обманываю?

ЧАСТЬ I. ФУНДАМЕНТ: КАК РАБОТАЕТ НАШЕ МЫШЛЕНИЕ (И ПОЧЕМУ ОНО ДАЁТ СБОИ)

Глава 1. Мозг — ленивый гений: экономия энергии и её цена

История о том, как я купил ненужный пылесос

Несколько лет назад я зашёл в магазин бытовой техники за лампочкой. Вышел я оттуда с пылесосом за 40 тысяч рублей, который, по словам продавца, «сам убирает, сам вытирает, сам выносит мусор и, кажется, готовит кофе». Дома я с недоумением смотрел на эту махину и не мог понять: зачем? У меня уже был пылесос. И он работал. Но продавец был убедителен, а я — уставшим после работы и не готовым к долгим размышлениям. Мой мозг выбрал самый простой путь: «Этот человек знает, что говорит. Он в форме. Он уверен. Ладно, беру».

Эта история — не про мою глупость (хотя и про неё тоже). Она про то, как работает наш мозг. Он ленив. И это не оскорбление — это эволюционная особенность.

Экономия энергии: главный принцип работы мозга

Наш мозг — это всего 2% от массы тела, но он потребляет около 20% всей энергии, которую мы получаем из пищи. Это огромные затраты. Поэтому эволюция сделала всё, чтобы мозг работал максимально эффективно — то есть тратил как можно меньше энергии.

Что это значит на практике? Мозг старается принимать решения быстро и автоматически, не включая «тяжёлые» процессы — анализ, сравнение, проверку. Он использует shortcuts — короткие пути. Психологи называют это «когнитивной экономией» или «эвристиками».

Эвристика — это упрощённое правило, которое позволяет быстро принять решение. Например: «Если человек в форме и говорит уверенно, он знает, что делает». Или: «Если новость собрала много лайков, она правдива». Или: «Если продукт дороже, он качественнее».

Эвристики полезны: они позволяют нам не сходить с ума от количества решений, которые нужно принять каждый день. Но они же — источник ошибок. Потому что мир сложен, а эвристики — упрощены.

Два режима мышления: быстрый и медленный

Психолог Дэниел Канеман, нобелевский лауреат, описал два режима мышления, которые он назвал «Система 1» и «Система 2».

Система 1 — быстрая, автоматическая, интуитивная. Она работает без усилий и не требует внимания. Это она говорит вам: «Этот человек подозрительный» или «Эта идея классная», ещё до того, как вы успели подумать. Система 1 — это ваш внутренний автопилот. Она отвечает за привычки, эмоции, мгновенные реакции.

Система 2 — медленная, аналитическая, требующая усилий. Она включается, когда вы решаете сложную задачу, проверяете факты, сравниваете варианты. Это она говорит: «Подожди, а давай проверим» или «А какие есть альтернативы?». Система 2 — это ваш внутренний скептик и аналитик. Она ленива и включается только тогда, когда это действительно нужно.

Проблема в том, что Система 1 работает всегда, а Система 2 — только когда мы её сознательно включаем. И чаще всего мы живём на автопилоте. Именно поэтому мы попадаемся на удочку продавцов, мошенников и собственных предубеждений.

Как это работает в жизни: примеры

Пример 1: Реклама. Вы видите рекламу шампуня, где красивая женщина с идеальными волосами говорит, что это «лучший шампунь в мире». Система 1 мгновенно реагирует: «Она красивая, у неё хорошие волосы, значит, шампунь работает». Система 2 могла бы ска-

зать: «Подожди, это актриса, у неё, возможно, парик, а реклама оплачена производителем». Но Система 2 ленива. Она не включается, если её не заставить.

Пример 2: Новости. Вы читаете заголовок: «Учёные доказали, что кофе вызывает рак». Система 1 пугается: «О боже, я пью кофе!». Система 2 могла бы спросить: «А какие учёные? Какое исследование? На людях или на мышах? Сколько людей участвовало?». Но пока Система 2 проснётся, вы уже пересказали новость друзьям.

Пример 3: Покупки. Вы выбираете между двумя ноутбуками. Один стоит 50 тысяч, другой — 80. Система 1 говорит: «Бери дорогой, он же лучше». Система 2 могла бы сравнить характеристики, почитать отзывы, подумать, нужны ли вам эти дополнительные функции. Но Система 2 устала после рабочего дня. И вы берёте дорогой.

Почему лень — это не всегда плохо

Я не хочу сказать, что Система 1 — это зло. Без неё мы бы не выжили. Представьте, что вы идёте по улице и видите приближающийся автобус. Если бы вы включали Систему 2 и начинали анализировать траекторию автобуса, его скорость, расстояние до вас, то, скорее всего, вас бы уже переехали. Система 1 мгновенно говорит: «Опасно! Отойди!». И вы отходите.

Проблема не в том, что Система 1 существует. Проблема в том, что мы позволяем ей принимать решения там, где нужна Система 2. В ситуациях, где важна точность, а не скорость. Где нужно проверить факты, а не довериться первому впечатлению.

Как заставить Систему 2 работать

Вот несколько практических советов:

1. **Замедлитесь.** Когда чувствуете, что решение важное, сделайте паузу. Скажите себе: «Стоп. Давай подумаем». Это звучит банально, но работает. Пауза — это сигнал для Системы 2: «Просыпайся, есть работа».

2. **Задавайте вопросы.** Простые вопросы типа «Откуда я это знаю?», «Кто это сказал?», «Какие есть альтернативы?» заставляют Систему 2 включиться. Они разрушают автоматизм.

3. **Используйте чек-листы.** Когда решение сложное, запишите критерии, которые важны. Это не даст Системе 1 проскочить мимо анализа.

4. Не решайте важное, когда вы устали, голодны или эмоциональны. В такие моменты Система 2 отключается, и вы остаётесь один на один с Системой 1.

История о том, как Сократ боролся с ленью

Древнегреческий философ Сократ знал о лени мозга задолго до того, как появились термины «Система 1» и «Система 2». Он ходил по Афинам и задавал людям вопросы: «Что такое справедливость?», «Что такое красота?», «Почему вы думаете, что знаете то, что знаете?». Люди начинали отвечать автоматически, но Сократ продолжал спрашивать: «А почему?», «А что если?», «А как это доказать?». И люди обнаруживали, что их «знания» — это просто убеждения, которые они никогда не проверяли.

Сократ не давал ответов. Он заставлял людей думать. Он будил их Систему 2. И это было настолько раздражающе, что в конце концов его казнили. (Что ж, критическое мышление иногда имеет цену.)

Упражнение: поймайте свою Систему 1

В течение следующей недели попробуйте замечать моменты, когда вы принимаете решения автоматически. Например:

· Выбираете, что съесть на обед, не думая.

· Соглашаетесь с мнением друга, не проверяя его.

· Покупаете что-то, потому что «так все делают».

· Верите новости, потому что она эмоционально заряжена.

Записывайте эти моменты. Не судите себя. Просто наблюдайте. Это первый шаг к тому, чтобы научиться включать Систему 2.

Итог главы

Наш мозг ленив — и это не порок, а эволюционная особенность. Он экономит энергию, используя эвристики и автоматические решения. Это полезно для выживания, но опасно для критического мышления. Чтобы мыслить ясно, нужно научиться замечать, когда Система 1 берёт верх, и сознательно включать Систему 2 — медленную, аналитическую, скептическую.

В следующей главе мы поговорим о когнитивных искажениях — систематических ошибках мышления, которые заставляют нас верить в чепуху, даже когда мы этого не хотим.

Глава 2. Когнитивные искажения: враг внутри нас

История о том, как я был уверен, что прав (а оказался неправ)

Однажды я поспорил с другом о том, какой фильм лучше — «Матрица» или «Начало». Я был абсолютно уверен, что «Матрица» — шедевр, а «Начало» — просто надувательство. Я приводил аргументы, цитировал критиков, вспоминал сцены. Друг слушал и улыбался. А потом сказал: «Ты знаешь, что я не смотрел ни один из этих фильмов?». Я опешил. «Как? Ты же говорил, что смотрел!». «Нет, — ответил он, — я сказал, что слышал о них. А ты уже полчаса доказываешь мне, что твой вкус лучше».

Это был урок. Я спорил не с другом, а с собственным представлением о том, что он думает. Я был уверен в своей правоте, потому что мой мозг собрал «доказательства» — но только те, которые подтверждали мою точку зрения. Я проигнорировал всё, что могло её опровергнуть. Это называется «предвзятость подтверждения» — одно из самых распространённых когнитивных искажений.

Что такое когнитивные искажения

Когнитивные искажения — это систематические ошибки мышления, которые возникают из-за особенностей работы нашего мозга. Они не случайны — они предсказуемы. Они не глупость — они часть нормального мышления. Но они могут приводить к неправильным решениям, ложным убеждениям и конфликтам.

Психологи насчитывают десятки когнитивных искажений. В этой главе мы разберём самые важные — те, которые чаще всего мешают нам мыслить критически.

1. Предвзятость подтверждения

Это тенденция искать, интерпретировать и запоминать информацию так, чтобы она подтверждала наши существующие убеждения. Мы любим соглашаться с тем, что уже думаем. Мы не любим, когда нам говорят, что мы неправы.

Пример: Человек, который верит, что прививки опасны, будет искать статьи, подтверждающие это, и игнорировать исследования, которые показывают обратное. Он будет читать форумы «антипрививочников» и не заметит научных публикаций.

Пример: Вы считаете, что ваш коллега — лентяй. Вы замечаете каждый раз, когда он опаздывает или делает перерыв. Но вы не замечаете, когда он задерживается на работе или берёт дополнительные задачи.

Как бороться: Активно искать информацию, которая опровергает вашу точку зрения. Спрашивать себя: «Что могло бы доказать, что я неправ?». И если такие доказательства есть — принимать их.

2. Эффект якоря

Это тенденция полагаться слишком сильно на первую информацию, которую мы получаем. Первое число, первое впечатление, первое мнение — они «якорят» наше мышление, дальше мы корректируемся от этого якоря, но недостаточно.

Пример: Вы приходите в магазин и видите цену: 100 тысяч рублей. Продавец говорит: «Но сегодня скидка 50%, и вы можете купить за 50 тысяч». Вы думаете: «Ого, какая выгодная сделка!». Но вы не задумываетесь: а сколько этот товар стоит на самом деле? Может быть, 30 тысяч? Якорь в 100 тысяч делает 50 тысяч «выгодной» ценой, даже если она завышена.

Пример: На собеседовании вам называют зарплату: 100 тысяч. Вы торгуетесь и соглашаетесь на 120. Но вы не знаете, что бюджет на эту должность — 150 тысяч. Якорь в 100 тысяч не дал вам запросить больше.

Как бороться: Задавать вопрос «А какая альтернатива?». Искать независимые источники информации. Не соглашаться на первое предложение, пока не сравните его с другими.

3. Ошибка выжившего

Это тенденция делать выводы на основе успешных примеров, игнорируя неудачные. Мы видим победителей, но не видим проигравших.

Пример: «Все великие предприниматели бросили университет и стали миллионерами. Значит, чтобы стать богатым, нужно бросить учёбу». Но мы не видим тысячи людей, которые бросили учёбу и стали неудачниками. Мы видим только выживших — тех, кто добился успеха.

Пример: «Мой дедушка курил всю жизнь и дожил до 90 лет. Значит, курение не так уж опасно». Но мы не видим миллионы людей, которые умерли от рака лёгких в 60 лет.

Как бороться: Спрашивать: «А кто не выжил? Кого мы не видим?». Искать данные о неудачах, а не только об успехах.

4. Эффект Даннинга-Крюгера

Это тенденция людей с низкой квалификацией переоценивать свои способности, а людей с высокой квалификацией — недооценивать. Проще говоря: чем меньше ты знаешь, тем больше тебе кажется, что ты знаешь.

Пример: Человек прочитал одну статью о вакцинах и теперь считает себя экспертом, спорящим с врачами. Он не знает, чего он не знает.

Пример: Начинающий водитель уверен, что он отлично водит, потому что сдал экзамен. Опытный водитель знает, сколько опасностей на дороге, и поэтому ездит осторожнее.

Как бороться: Помнить, что «я не знаю» — это не слабость, а сила. Чем больше вы узнаёте, тем больше вы понимаете, как мало вы знаете. Это называется «эпистемическое смирение» — и мы поговорим о нём в последней главе.

5. Эмоциональное заражение

Это тенденция перенимать эмоции окружающих. Если все вокруг паникуют, вы тоже начинаете паниковать. Если все смеются, вы тоже смеётесь.

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.