

ЯК ОСОБЛИВОСТІ НАШОГО МИСЛЕННЯ СТВОРЮЮТЬ ІЛЮЗІЮ ПРАВОТИ ТА СПОНУКАЮТЬ НАС ДІЯТИ ІРРАЦІОНАЛЬНО

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Досліджено феномен когнітивних викривлень, які формують у людини хибне відчуття абсолютної правоти та провокують ірраціональну поведінку. Через обмеженість когнітивних ресурсів мозок схильний покладатися на евристики та шаблони, що часто призводить до систематичних помилок у судженнях. Центральне місце в аналізі посідає концепція "ілюзії інформаційної достатності", згідно з якою людина впевнена, що володіє повним набором даних для ухвалення рішення, навіть маючи лише фрагмент інформації. Окремо розглядаються такі механізми, як наївний реалізм, ілюзія глибини розуміння та вплив соціального середовища на формування думки.

Ключові слова: ілюзія правоти, ірраціональність, когнітивні упередження, ілюзія інформаційної достатності, наївний реалізм, евристики, мислення, прийняття рішень.

Abstract

This study examines the phenomenon of cognitive biases, which create a false sense of absolute certainty in individuals and lead to irrational behavior. Due to limited cognitive resources, the brain tends to rely on heuristics and mental shortcuts, which often result in systematic errors in judgment. Central to the analysis is the concept of the "illusion of informational sufficiency," according to which a person is confident that they possess a complete set of data for decision-making, even when they have only a fragment of information. Mechanisms such as naive realism, the illusion of depth of understanding, and the influence of the social environment on opinion formation are examined separately.

Keywords: illusion of correctness, irrationality, cognitive biases, illusion of informational sufficiency, naive realism, heuristics, thinking, decision-making.

Вступ

Чому освічені люди часто демонструють вражаючу впевненість у власній правоті, навіть коли факти свідчать про протилежне? Чому в суперечці ми рідко ставимо під сумнів власну позицію, але легко знаходимо вади в аргументах опонента? Ці питання перебувають у центрі сучасних досліджень когнітивної психології та поведінкової економіки. Проблема полягає в тому, що більшість людей не усвідомлюють, як вбудовані особливості їхнього мислення - когнітивні упередження - створюють стійку ілюзію об'єктивності там, де насправді панує суб'єктивність. Мозок, прагнучи економити енергію, підміняє глибокий аналіз готовими шаблонами, що призводить до систематичних помилок у сприйнятті реальності та прийнятті рішень.

Дана робота має на меті розкрити основні механізми формування ілюзії правоти та проаналізувати, чому ці механізми призводять до ірраціональних вчинків. Перспективність дослідження полягає в тому, що розуміння цих когнітивних пасток дозволяє не лише уникати міжособистісних конфліктів, а й покращувати якість власних рішень - від побутових до професійних. Вирішення проблеми криється не в пошуку ідеальної раціональності, яка є недосяжною, а в розвитку когнітивної скромності - звички сумніватися у повноті власного знання та бути відкритим до альтернативних точок зору.

Результати дослідження

Людський мозок, попри свою вражаючу складність, є доволі енергозатратним органом, і еволюційно він навчився економити ресурси, покладаючись на спрощені алгоритми мислення - евристики. Ці алгоритми дозволяють нам швидко орієнтуватися в потоці інформації, але водночас вони ж і створюють систематичні помилки, які когнітивні психологи називають упередженнями. Саме ці упередження формують у нас стійке, проте часто хибне, відчуття власної правоти та спонукають до вчинків, які з позиції стороннього спостерігача виглядають щонайменше нелогічними.

Одним із найяскравіших підтверджень цього феномену стало дослідження, опубліковане у 2024 році в журналі *PLOS ONE* групою американських науковців. Вони експериментально виявили та описали явище, яке отримало назву "ілюзія інформаційної достатності". Суть експерименту полягала в тому, що учасникам запропонували ознайомитися з проблемою вигаданої школи, якій не вистачало води. Одній групі надали аргументи виключно на користь об'єднання з іншою школою, яка має кращу воду, іншій - лише аргументи проти такого об'єднання, а контрольна група отримала повний, збалансований набір даних. Результати вразили дослідників: учасники, які володіли лише половиною інформації, не тільки були переконані у правильності свого рішення, але й демонстрували значно вищий рівень впевненості, ніж ті, хто бачив усю картину цілісно. Більше того, вони були впевнені, що більшість інших людей, ознайомившись із тими ж даними, дійшли б саме такого висновку.

Як зазначив співавтор дослідження Ангус Флетчер, достатньо надати людині кілька фрагментів інформації, які узгоджуються між собою, і її мозок автоматично вибудує з них логічну, цілісну картину, навіть не замислюючись про те, що цієї інформації може бути катастрофічно недостатньо. Інакше кажучи, ми схильні приймати рішення, ґрунтуючись на тому, що маємо "під рукою", і рідко задаємо собі питання: "А чого я ще не знаю?".

Цей механізм тісно пов'язаний із глибшим когнітивним феноменом, відомим як "наївний реалізм". Це фундаментальне переконання, що ми бачимо світ не таким, яким він нам здається крізь призму власного досвіду та очікувань, а таким, яким він є насправді - об'єктивно й неупереджено. Оскільки наш сенсорний досвід є безпосереднім і цілісним, ми не усвідомлюємо тієї колосальної роботи інтерпретації, яку виконує наш мозок. З цього випливають три важливі наслідки. По-перше, якщо я сприймаю реальність об'єктивно, то будь-хто, хто бачить її інакше, автоматично потрапляє в категорію "неосвічених", "упереджених" або таких, що керуються злими намірами. По-друге, ми очікуємо, що будь-яка раціональна людина, проаналізувавши ситуацію, дійде тих самих висновків, що й ми. По-третє, коли цього не стається, ми пояснюємо розбіжності не складністю інформації чи різницею в досвіді, а виключно вадами опонента. Така позиція створює ідеальний ґрунт для конфліктів, адже ми щиро вважаємо себе носіями істини, а інших - жертвами ірраціональності.

Професор когнітивістики Стівен Сломан з Браунського університету пропонує ще одне важливе пояснення нашої схильності до ілюзії правоти - так звану "ілюзію глибини розуміння". Ми схильні переоцінювати власне розуміння складних речей, будь то принцип роботи велосипеда, механізм функціонування економіки чи суть політичної реформи. Нам здається, що ми це "розуміємо", однак варто спробувати пояснити це комусь детально, і ми швидко виявляємо прогалини у знаннях. Сломан пояснює це тим, що ми живемо в "когнітивному співтоваристві": наші знання розподілені між людьми. Ми користуємося велосипедом, не знаючи, як саме він влаштований, довіряємо інженеру, який його спроектував, і водієві автобуса, який довозить нас до роботи. Проблема виникає тоді, коли ми плутаємо колективне знання спільноти з особистим.

Якщо всі навколо вважають, що вони розуміються на темі, і кожен думає так само, орієнтуючись на інших, виникає парадоксальна ситуація: у всіх є сильне відчуття глибокого розуміння, хоча насправді ніхто не володіє повною картиною. Цей ефект посилюється впливом соціального середовища. Наші погляди та переконання значною мірою формуються групою, до якої ми належимо. Висловлювання думки, що суперечить поглядам більшості у вашому колі, загрожує соціальною ізоляцією, тому ми підсвідомо прагнемо конформізму. Постійне підтвердження наших поглядів з боку "своїх" сприймається мозком як доказ їхньої об'єктивної істинності.

Дія розглянутих когнітивних механізмів проявляється у сталих формах ірраціональності, які ми спостерігаємо щодня. Це фундаментальна помилка атрибуції, коли власні невдачі списуються на обставини, а чужі - на особисті вади. Упередження підтвердження звужує поле нашого сприйняття до інформації, яка узгоджується з нашими переконаннями, відсікаючи все, що може їх похитнути.

Крім того, мозок схильний знаходити неіснуючі закономірності у випадкових подіях, що стає основою для забобонів, а систематичні помилки в причинно-наслідковому мисленні створюють підґрунтя для поширення теорій змови. Усі ці феномени об'єднують те, що вони є не винятками, а закономірним результатом функціонування когнітивної системи, налаштованої на швидкість та енергоефективність, а не на абсолютну об'єктивність.

Висновок

Досліджено особливості людського мислення, які створюють ілюзію правоти та спонукають до ірраціональних дій. Встановлено, що основою цих явищ виступають когнітивні упередження, які є побічним продуктом енергозберігаючих стратегій мозку. З'ясовано, що ілюзія інформаційної достатності змушує людину вважати себе правою навіть за наявності лише фрагментарних даних, наївний реалізм закріплює переконання в об'єктивності власного сприйняття, а підтверджувальне упередження фільтрує інформацію, залишаючи лише докази на користь уже сформованої позиції. Додатковими чинниками виступають ілюзія глибини розуміння, ефект натовпу та емоційна раціоналізація рішень.

Таким чином, було підтверджено, що ілюзія правоти виникає внаслідок автоматичної роботи когнітивних механізмів, а ірраціональна поведінка є не відхиленням, а закономірним наслідком їх функціонування. Подолання цих ефектів можливе через розвиток когнітивної скромності - усвідомлення обмеженості власного знання та готовності розглядати альтернативні погляди.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Fletcher, A., et al. (2024). *Why do people believe they're right, even when they are wrong?* CORDIS, European Commission / PLOS ONE. Доступно: <https://cordis.europa.eu/article/id/454696-why-do-people-believe-they-re-right-even-when-they-are-wrong>
2. Мельничук, О. (2015). Ефекти психологічного впливу – евристики, які не дають нам раціонально сприймати дійсність. IQ Holding. Доступно: <https://iqholding.com.ua/articles/efekti-psikhologichnogo-vplivu-%E2%80%93-evristiki-yaki-ne-dayut-nam-ratsionalno-spriimati-diisnist>
3. Proffice (2025). Мислення швидке та повільне: Як когнітивні упередження впливають на прийняття рішень. Доступно: <https://proffice.com.ua/posts/myshlenie-bystroie-i-medlennoe-kak-kognitivnye-predubezhdenija-vlijajut-na-prinjatje-reshenij>
4. Канеман, Д. (2017). Мислення швидке й повільне. (М. Яковлев, Пер.). Київ: Наш Формат. – 480 с.
5. Головащенко, І. О. (2016). Філософія : навчальний посібник. Вінниця: ВНТУ. – 200 с.

Волошина Юлія Володимирівна – студентка групи СМ-24б, факультет будівництва, цивільної та екологічної інженерії, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: yulkapechalka85@gmail.com

Науковий керівник: **Головащенко Ірина Олегівна**. – кандидат філософських наук, доцент, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: golovashenko.i.o@vntu.edu.ua

Voloshyna Yulia – student of group SM-24b, Faculty of Construction, Civil and Environmental Engineering, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: yulkapechalka85@gmail.com

Supervisor: **Holovashenko Iryna** – PhD in Philosophy, Associate Professor, Department of Philosophy, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, golovashenko.i.o@vntu.edu.ua