Когнитивные искажения: когда мозг обманывает нас

Что такое когнитивные искажения и почему такое большое количество человек подвержены им?

Когнитивные искажения – это попытка сознания убедить вас в том, что на самом деле не является действительностью. Такие ложные умозаключения обычно ведут лишь к усилению негативных мыслей и эмоций.

Например, человек говорит себе: «У меня не получается ничего из того, за что я берусь». Это пример черно-белого (или дихотомического) мышления. Человек, в данном случае, прибегает к чрезмерному обобщению: если у меня не выходит что-то одно, значит, ничего не получается. Он продолжает генерализировать: «наверное, это потому, что я неудачник». Получается, что потерпев неудачу в одном деле, он вешает ярлык на собственную личность.

Когнитивные искажения – это то, что большинство когнитивно-поведенческих и других психотерапевтов прорабатывают совместно с клиентом на психотерапии. Научившись верно истолковывать когнитивные искажения, человек может отвечать автоматическим негативным мыслям. Со временем они заменяются на более рациональные и взвешенные рассуждения.

Теория когнитивных искажений была предложена Аароном Беком в 1976 году и популяризирована в 1980-х Дэвидом Бернсом, который дал названия основных когнитивным искажениям.

1. Фильтрация

Это фокус на одном негативном событии, при котором отсеиваются все позитивные аспекты ситуации. Например, человек выбирает единственную неприятную деталь того или иного события и фиксируется на ней.

2. Дихотомическое мышление (Черно-белое мышление)

Подобное мышление построено на противоположностях: я должен быть идеальным или я неудачник. Если работа не была сделана идеально, значит, она недостойна внимания. Середины не существует. Человек расценивает других людей с точки зрения «или-или», он не рассматривает оттенки серого, не видит сложности большинства людей или ситуаций.

3. Чрезмерная генерализация

Человек приходит к общему заключению, основываясь на каком-либо единичном случае. Если что-то неприятное произошло однажды, он ожидает повторения подобного случая снова и снова. Единичное неприятное событие рассматривается как часть одного большого поражения.

4. Преждевременное умозаключение

Не поинтересовавшись у другого человека, человек заранее знает, что другой думает и чувствует. Особенно легко мы определяем, как другой человек настроен по отношению к нам. Часто людям кажется, что окружающие настроены враждебно по отношению к ним.

Другой пример преждевременного умозаключения – это когда человек заранее убедил себя в негативном исходе того или иного события и уверен, что все именно так и будет.

5. Катастрофизация

Это постоянное ожидание беды («А что если произойдет трагедия?»). При катастрофизации человек склонен преувеличивать важность незначительных событий (собственную ошибку или достижение другого человека).

6. Персонализация

Персонализация – это такое искажение, при котором человек уверен, что все, что говорят или делают другие люди, направлено на него. Человек, склонный к персонализации, может воспринимать себя как причину какого-либо неблагоприятного внешнего события, которое, на самом деле, не подвластно его контролю.

7. Всемогущий контроль

Человек уверен, что он может влиять абсолютно на все, происходящее вокруг него. Он является причиной всех событий. Если люди вокруг него не в настроении, он будет уверен, что это все из-за него.

8. Обостренное чувство справедливости

Человек уверен, что он знает, как все должно быть, и очень расстраивается, если другие люди с ним не согласны. Люди, которые идут по жизни с линейкой, измеряющей справедливость ситуации, обычно чаще других сталкиваются с негативными эмоциями. Ведь жизнь несправедлива и чаще всего все идет не так, как мы себе представили.

9. Обвинение

Человек считает, что другие ответственны за его боль и страдания или же уходит в другую крайность и начинает во всем винить себя. Никто не может заставить нас чувствовать себя тем или иным образом – только мы может контролировать свои эмоции и эмоциональные реакции.

10. Долженствование

При таком искажении, у человека есть целый свод правил относительно того, как другие должны вести себя. Те, кто эти правила нарушают, раздражают его. Если он сам «оступился», то обязательно накажет себя бесконечными самобичеваниями.

11. Эмоциональная аргументация

Человек уверен, что все, что он чувствует, автоматически становится истиной. Если ему скучно, значит, он скучный. Если он испытывает гнев, значит, он агрессивный. Ему кажется, что «нездоровые» эмоции определяют его личность.

12. Стремление изменить других

Человеку кажется, что другие могут измениться так, чтобы быть удобнее ему, если он проявит немного настойчивости и предпримет те или иные действия. Он ожидает, что другие станут такими, как ему хочется, потому что его счастье целиком и полностью зависит от них.

13. Навешивание ярлыков

Обычно человек навешивает ярлыки на тех, кто ему не нравится. Эти ярлыки, как правило, выглядят как оскорбление или чрезмерное преувеличение. Мама-домохозяйка может сказать, что ее знакомая «бросает» детей на незнакомых людей, хотя та оставляет их с няней.

14. Ощущение собственной правоты

Человек изо всех сил пытается доказать, что он прав всегда и во всем. Ошибаться для него – просто немыслимо. Например: «Меня не волнует, что этот спор длится уже полчаса. Я сделаю все, чтобы доказать свою правоту. Потому что я прав!» Собственная правота, как правило, намного важнее чувств других, даже если речь идет о близких людях.

15. Ожидание вознаграждения

Человек ждет, что его жертва обязательно будет вознаграждена и что ему воздастся по заслугам. Ему становится больно и обидно, когда этого не происходит.

Подготовлено по материалам: Beck, A. T. (1976). Cognitive therapies and emotional disorders. New York: New American Library.

Burns, D. D. (2012). Feeling good: The new mood therapy. New York: New American Library.

Leahy, R.L. (2017). Cognitive Therapy Techniques, Second Edition: A Practitioner’s Guide. New York: Guilford Press.

McKay, M. & Fanning, P. (2016). Self-Esteem: A Proven Program of Cognitive Techniques for Assessing, Improving, and Maintaining Your Self-Esteem. New York: New Harbinger Publications.

Перевод: Елисеева Маргарита Игоревна

Редактор: Симонов Вячеслав Михайлович

Ключевые слова: психология, когнитивно-поведенческая психология, когнитивные искажения

Источник фото: unsplash.com

