

«Я так и знал!» Как учиться на своих ошибках?

Делать первые шаги в своем собственном бизнесе – страшно. Несмотря на потенциальные выгоды, предпринимательство означает огромные риски. В отличие от работы в крупной компании, предпринимательство не дает ощущения стабильности и защищенности.

Предприниматели понимают: нет никаких гарантий, что их дело будет успешным: большинство новых компаний закрывается, не проработав и года. Тем не менее, многим удается убедить себя в том, что в их случае все будет по-другому.

Как вы могли догадаться, начинающие предприниматели – весьма оптимистичны относительно собственных шансов преуспеть. Иначе зачем бы они ввязывались в новое дело?

В ходе исследования [Кассера и Крейга \(2009\)](#) было опрошено 705 предпринимателей, которые были на пороге открытия своего бизнеса. Их попросили оценить свои шансы на успех. Через некоторое время исследователи снова опросили этих предпринимателей. Оказалось, что около 40% из них зарыли свой бизнес. Тогда им задали вопрос: «Как вы оценивали свои шансы на успех перед открытием компании?»

Во время первого опроса они в среднем оценивали свои шансы в 77.3%. При ответе на тот же вопрос после того, как их дело «прогорело», они пытались припомнить изначальную оценку и называли число около 58%.

Другими словами, несостоявшийся бизнес заставил их пересмотреть их изначальную оценку шансов на успех. Теперь, оглядываясь назад, они оценивали свои возможности более реалистично. Если бы их оценка изначально была такой, провал был бы более предсказуем.

Данное исследование наглядно демонстрирует когнитивное искажение, присущее большинству людей. Феномен «Я так и знал» или ретроспективное искажение отражает нашу склонность воспринимать уже произошедшие события как предсказуемые и очевидные, несмотря на изначальное отсутствие информации о том, как все может сложиться.

Это только один пример целого ряда исследований ретроспективных искажений, которые длились годами и десятилетиями. Все они показывают, что подобное когнитивное искажение свойственно большинству людей. Постановка диагноза, вынесение решения в суде, исход выборов и спортивных событий – нам кажется, что результат был предсказуем с самого начала, хотя, на самом деле, это не так.

Это искажение распространяется на различные сферы жизни. Когда что-то уже произошло с нами, мы склонны думать, что так и должно было случиться. Во многом это происходит благодаря нашей склонности наделять происходящее особым смыслом (большинство из нас называет это судьбой). Нам спокойнее думать, что мы могли предсказать то, что происходит с нами сейчас.

Есть несколько причин, по которым феномен «Я так и знал» является настолько живучим когнитивным искажением.

1. **Ощущение неизбежности.** Ретроспективное искажение усиливается, когда вы способны легко определить причину события. Например, вы уверены, что вашу сумку украли, потому что вы турист в незнакомом для вас городе.

2. **Ощущение предсказуемости.** Ретроспективное искажение сильнее, когда вы не удивлены тому, что произошло.

Феномен «Я так и знал» становится проблемой в случае, если мы не учимся на своих ошибках. Если бы предприниматели изначально знали, насколько нереалистичны их представления о собственном успехе, поступили бы они иначе? Если бы диагноз был очевиден все время, что предпринял бы врач?

Психологи предлагают попробовать скорректировать ретроспективное искажение. Аргументация собственных рассуждений и обдумывание возможных альтернативных путей развития событий способны снизить воздействие этого искажения, позволяя увидеть, что события могли пойти совершенно по-другому.

Теперь, когда вы знаете про ретроспективное искажение и про то, как его можно корректировать, оно кажется вполне очевидным, не так ли?

Оригинальная статья: [The Hindsight Bias: I Knew It All Along! – PsyBlog, June 2012](#)

Перевод: Елисеева Маргарита Игоревна

Редактор: Симонов Вячеслав Михайлович

Ключевые слова: когнитивное искажение, когнитивная терапия, психотерапия, бизнес, психология бизнеса, ретроспективное искажение, ошибка хайндсайта

Источник фото: [unsplash.com](#)

