

Cognitive Biases and Their Impact on Decision-Making Under Uncertainty

Mingboyeva Malokhat

student of group 102-RT, Faculty of Philology Uzbek National Pedagogical
University

Abstract

This article provides a comprehensive analysis of cognitive biases as a significant psychological phenomenon influencing decision-making processes under conditions of uncertainty. The study explores theoretical approaches to understanding cognitive biases, their nature, and the mechanisms of their formation within the framework of modern cognitive psychology. Particular attention is paid to common types of biases, such as the anchoring effect, availability heuristic, confirmation bias, overconfidence effect, and loss aversion. The paper examines how these biases affect rational thinking, behavioral strategies, and the overall quality of decisions made in situations characterized by limited information, risk, and uncertainty. It also discusses real-life examples of cognitive biases across various domains, including education, social interactions, and professional contexts. Special emphasis is placed on strategies for reducing the negative impact of cognitive biases, such as the development of critical thinking skills, reflective practices, the use of analytical tools, and increased cognitive awareness. The findings highlight the importance of considering human cognitive limitations in the analysis of decision-making processes.

Keywords

cognitive biases, uncertainty, decision-making, heuristics, rationality, thinking, behavioral economics, psychology, critical thinking, risk, information analysis.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Когнитивные искажения представляют собой сложный и многогранный феномен, который оказывает существенное влияние на процесс принятия решений, особенно в условиях неопределенности. В современном мире человек постоянно сталкивается с ситуациями, в которых отсутствует полная, достоверная и однозначная информация. В подобных условиях когнитивная система вынуждена функционировать в режиме ограниченных ресурсов, что неизбежно приводит к использованию упрощённых стратегий обработки информации, известных как эвристики. Именно эти эвристические механизмы, с одной стороны, способствуют ускорению мыслительных процессов, а с другой — становятся источником систематических ошибок, называемых когнитивными искажениями. Неопределенность выступает ключевым фактором, усиливающим проявление когнитивных искажений. Когда человек не обладает достаточными данными для объективного анализа ситуации, он склонен опираться на субъективные оценки, прошлый опыт и интуитивные суждения. В результате происходит смещение восприятия реальности, что отражается на качестве принимаемых решений. В данном контексте особую роль играет ограниченная рациональность, согласно которой человек не способен учитывать все возможные альтернативы и последствия, а значит, его решения изначально носят компромиссный характер. Одним из наиболее распространённых когнитивных искажений является эффект якоря, который проявляется в чрезмерной зависимости от первоначально полученной информации. Даже если эта информация не имеет объективной значимости, она задаёт своеобразную точку отсчёта, относительно которой формируются дальнейшие суждения. В условиях неопределенности эффект якоря приобретает особую силу, поскольку человек стремится найти хотя бы минимальную опору для принятия решения.



Не менее значимым является подтверждающее предубеждение, выражающееся в склонности индивида искать и интерпретировать информацию таким образом, чтобы она подтверждала уже существующие убеждения. Это приводит к игнорированию альтернативных точек зрения и снижает объективность анализа. В результате человек оказывается в своеобразной «когнитивной ловушке», ограничивая собственные возможности для принятия взвешенных решений. Эвристика доступности также оказывает значительное влияние на процесс мышления. Она заключается в том, что человек оценивает вероятность события на основе лёгкости, с которой соответствующие примеры приходят ему на ум. Как правило, более яркие, эмоционально насыщенные или недавно произошедшие события воспринимаются как более вероятные, даже если это не соответствует действительности. В условиях неопределенности данный механизм может приводить к искажённой оценке рисков и угроз. Особого внимания заслуживает эффект избыточной уверенности, который выражается в переоценке человеком собственных знаний и способностей. Индивид склонен считать свои решения более обоснованными и точными, чем они есть на самом деле. Это снижает уровень критического анализа и увеличивает вероятность ошибок, особенно в сложных и неопределённых ситуациях. Склонность к

избеганию потерь также играет важную роль в принятии решений. Согласно данному эффекту, люди сильнее реагируют на возможные потери, чем на эквивалентные выгоды. Это приводит к иррациональным стратегиям поведения, таким как отказ от потенциально выгодных решений из-за страха потерять уже имеющиеся ресурсы. Следует подчеркнуть, что когнитивные искажения оказывают влияние не только на индивидуальный уровень, но и на социальные процессы. В коллективных решениях данные искажения могут усиливаться за счёт групповой динамики, приводя к эффекту «группового мышления», при котором стремление к консенсусу подавляет критическое восприятие информации. В результате принимаемые решения могут быть неэффективными или даже ошибочными. В профессиональной деятельности влияние когнитивных искажений проявляется особенно ярко. В образовательной сфере они могут влиять на оценивание знаний, в экономике — на инвестиционные решения, в управлении — на стратегическое планирование.

Когнитивные искажения в программировании

Преждевременная оптимизация

Вы оптимизируете что-то раньше, чем это может понадобиться

Искажение от новизны

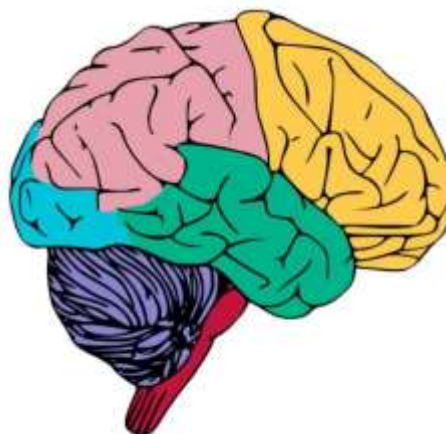
Вы придаете большее значение новым открытиям, чем более давним

Эффект IKEA

Вы переоцениваете собственное решение проблемы, тем самым недооценивая другие решения

Переоценка скидок

Вы выбираете краткосрочную выгоду вместо отложенной, но более значительной



Ошибка планирования

Вы оптимист и недооцениваете срок выполнения работы

Таким образом, их воздействие носит междисциплинарный характер и затрагивает различные области человеческой деятельности. Несмотря на то что полностью исключить когнитивные искажения невозможно, существуют подходы, позволяющие снизить их негативное влияние. К ним относится развитие критического мышления, предполагающего способность анализировать информацию, выявлять логические ошибки и учитывать альтернативные точки зрения. Важную роль играет также рефлексия — осознание собственных мыслительных процессов и их ограничений. Использование структурированных методов принятия решений, таких как анализ рисков, сценарное планирование и математическое моделирование, позволяет повысить объективность оценок и снизить влияние субъективных факторов. Кроме того, значительное значение имеет обучение и повышение уровня когнитивной грамотности, что способствует более осознанному подходу к обработке информации. Таким образом, когнитивные искажения являются неотъемлемой частью человеческого мышления, оказывающей как адаптивное, так и деструктивное влияние на процесс принятия решений. В условиях неопределенности их роль существенно возрастает, что требует более глубокого понимания механизмов их функционирования и разработки эффективных стратегий их коррекции. Учет данных факторов позволяет повысить качество принимаемых решений и способствует более рациональному поведению в сложных жизненных ситуациях.

Список литературы

1. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. — Москва: АСТ, 2014.
2. Тверски А., Канеман Д. Суждение в условиях неопределенности: эвристики и предубеждения // Психологический журнал. — 1974.

3. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. — Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
4. Талер Р. Новая поведенческая экономика. — Москва: Эксмо, 2017.
5. Плаус С. Психология оценки и принятия решений. — Москва: Инфра-М, 1998.
6. Gigerenzer G. Thinking, Fast and Slow: A Critique // Trends in Cognitive Sciences. — 2015.
7. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk *Econometrica*. — 1979.
8. Sunstein C. R., Thaler R. H. Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. — Yale University Press, 2008.
9. Hastie R., Dawes R. Rational Choice in an Uncertain World. — Sage Publications, 2010.
10. Stanovich K. Rationality and the Reflective Mind. — Oxford University Press, 2011.