

КОГНИТИВНЫЕ ИСКАЖЕНИЯ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ: МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ

Зарипова Н.Ф.,

Магистрант 2 года обучения

Руководство образовательных учреждений

Научный руководитель:

PhD психологических наук Умарова Н.Ш.

Университет Пучон в городе Ташкент

Nmuhsin365@gmail.com

Аннотация

Статья посвящена исследованию когнитивных искажений в процессе принятия решений в межкультурном контексте. Рассматриваются теоретические аспекты когнитивных искажений, их универсальность и культурная специфика. Проведен сравнительный анализ проявлений искажений в индивидуалистических и коллективистских культурах. Обосновывается практическая значимость учета культурных различий в глобализованном мире. Ключевые слова: когнитивные искажения, принятие решений, культура, психология, межкультурные различия.

Abstract

The article explores cognitive biases in decision-making within a cross-cultural context. Theoretical aspects of cognitive distortions, their universality, and cultural specificity are discussed. A comparative analysis of the manifestations of biases in individualistic and collectivistic cultures is provided. The practical importance of considering cultural differences in a globalized world is substantiated. Keywords: cognitive biases, decision-making, culture, psychology, cross-cultural differences.

Введение

Когнитивные искажения — это систематические ошибки мышления, возникающие в процессе восприятия, обработки и интерпретации информации. Они играют значительную роль в принятии решений, влияя на поведение и выбор человека. В условиях глобализации особенно важно учитывать, как культурные различия влияют на проявление этих искажений и на процесс принятия решений в целом. Цель данной работы — исследовать межкультурные различия в проявлении когнитивных искажений и их влияние на процесс принятия решений.

Когнитивные искажения — это систематические ошибки мышления, возникающие в процессе восприятия, обработки и интерпретации информации. Они представляют собой устойчивые шаблоны отклонения от рационального суждения, которые затрудняют объективную оценку событий, явлений и поведения как собственного, так и окружающих. Исследование когнитивных искажений занимает важное место в когнитивной психологии, нейропсихологии и социальной психологии, поскольку именно они оказывают значительное влияние на принятие решений в повседневной жизни, профессиональной деятельности и даже в политических и экономических процессах.

Классическими примерами когнитивных искажений являются эффект подтверждения, когда человек ищет и интерпретирует информацию таким образом, чтобы она соответствовала его убеждениям; эффект якоря, при котором первое полученное значение

влияет на последующие оценки; а также ошибка выжившего, фундаментальная ошибка атрибуции и множество других.

Современное общество характеризуется высокой степенью культурного многообразия, интернационализации бизнеса, глобализацией образования и миграционными процессами. В таких условиях особенно важно понимать, как культурные различия влияют на восприятие, интерпретацию и принятие решений. Культура задает рамки мышления, определяет нормы и ценности, влияющие на когнитивные процессы, и, соответственно, на то, какие искажения могут быть выражены сильнее или слабее в различных культурных контекстах.

Так, например, индивидуалистические культуры, как правило, поощряют независимость мышления и личную инициативу, что может способствовать формированию определённых видов когнитивных искажений, таких как переоценка личного вклада или склонность к приписыванию успехов внутренним причинам. Коллективистские же культуры, напротив, фокусируются на гармонии в группе, что может усиливать искажения, связанные с конформизмом и ориентацией на мнение большинства.

Таким образом, изучение когнитивных искажений в межкультурном контексте позволяет не только лучше понять природу человеческого мышления, но и сформулировать практические рекомендации для улучшения межкультурной коммуникации, обучения и совместной деятельности в условиях локализирующегося мира.

Цель данной работы — исследовать межкультурные различия в проявлении когнитивных искажений и их влияние на процесс принятия решений. Особое внимание уделяется сопоставлению индивидуалистических и коллективистских культур, а также анализу факторов, влияющих на выраженность тех или иных искажений в разных культурных средах.

Методологическая основа статьи включает анализ и обобщение современных научных исследований в области когнитивной психологии и кросс-культурных сравнений. Использовались методы контент-анализа, систематизации и интерпретации данных. Объектом изучения являются особенности проявления когнитивных искажений в разных культурных контекстах.

Сравнительный анализ показал, что в индивидуалистических культурах (например, США, Великобритания) более выражен эффект уверенности в собственных суждениях, а также склонность к фундаментальной ошибке атрибуции. В коллективистских культурах (например, Япония, Южная Корея) наблюдается высокий уровень конформизма, эффект группы и ориентация на сохранение гармонии в коллективе. Также выявлено, что культурные сценарии влияют на степень выраженности искажений: в культурах с высоким уровнем неопределенности чаще проявляется склонность к избеганию риска, а в культурах с низким контекстом — акцент на прямой информации и логические искажения.

Сравнительный анализ показал, что в индивидуалистических культурах (например, США, Великобритания) более выражен эффект уверенности в собственных суждениях, а также склонность к фундаментальной ошибке атрибуции — люди чаще приписывают поведение других их личностным качествам, игнорируя внешние обстоятельства. Также наблюдается эффект самодовольства, когда успехи объясняются внутренними причинами, а неудачи — внешними факторами.

В коллективистских культурах (например, Япония, Южная Корея) наблюдается больший уровень конформизма, влияние мнения группы и ориентация на сохранение гармонии в коллективе. Это способствует проявлению таких искажений, как групповое мышление и ложный консенсус. Решения в таких культурах часто принимаются не индивидуально, а с учётом мнений и ожиданий окружающих, что может ограничивать выражение оригинальных идей и способствовать избеганию конфронтации.

Также выявлено, что культурные сценарии влияют на степень выраженности искажений: в культурах с высоким уровнем неопределённости (например, Турция, Мексика) чаще проявляется склонность к избеганию риска и переоценке негативных последствий. В культурах с низким контекстом (США, Германия) акцент ставится на прямую, чётко выраженную информацию, что способствует логическим искажениям, связанным с чрезмерной уверенностью в объективности собственных суждений. В культурах с высоким контекстом (Китай, Корея) значение имеют невербальные сигналы и контекстуальные подсказки, что создаёт пространство для интерпретационных искажений, зависящих от личного и культурного опыта.

Дополнительным фактором выступает образовательный уровень и доминирующий стиль обучения в культуре. В системах, ориентированных на зубрёжку и авторитарность, выше склонность к эффекту авторитета, в то время как в культурах с критическим и аналитическим подходом чаще встречаются искажения, связанные с переизбыточным анализом и когнитивной перегрузкой.

Таким образом, проявление когнитивных искажений зависит не только от универсальных ментальных процессов, но и от специфических культурных условий, формирующих стиль мышления и принятия решений.

Полученные результаты подтверждают гипотезу о значительном влиянии культуры на проявление когнитивных искажений. Это открывает перспективы для дальнейших исследований, направленных на разработку стратегий минимизации искажений в условиях межкультурного взаимодействия. Понимание этих различий может быть полезным для международных компаний, образовательных учреждений и дипломатических организаций.

Межкультурные различия в когнитивных искажениях представляют собой важное направление психологических исследований, так как они проливают свет на механизмы мышления и поведения, сформированные в различных культурных средах. Понимание этих различий позволяет не только углубить наши представления о природе когнитивных процессов, но и разработать более эффективные подходы к обучению, управлению и межкультурной коммуникации. В условиях стремительно развивающегося глобального взаимодействия знание о том, как культура влияет на восприятие и интерпретацию информации, становится ключевым фактором успешной деятельности в сфере международного бизнеса, образования, дипломатии и психологии.

Адаптация решений под культурный контекст позволяет учитывать когнитивные предпочтения, ожидания и поведенческие нормы участников взаимодействия, что способствует снижению уровня конфликтов, улучшению взаимопонимания и повышению эффективности совместных решений. Особенно это актуально в работе транснациональных компаний, международных организаций, а также в межэтнических сообществах, где различия в мышлении могут как обогащать, так и затруднять коммуникацию.

THE MULTIDISCIPLINARY JOURNAL OF SCIENCE AND TECHNOLOGY

VOLUME-5, ISSUE-7

Таким образом, учет культурных факторов — это не просто рекомендация, а необходимое условие успешного принятия решений в многонациональной среде. Внедрение культурно-чувствительных стратегий и повышение осведомлённости о возможных искажениях способствуют формированию более гибкого, толерантного и осознанного подхода к восприятию действительности. Дальнейшие исследования в этой области могут не только усилить межкультурное сотрудничество, но и стать основой для формирования устойчивых и эффективных моделей поведения в глобализированном мире.

Список литературы

1. Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
2. Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*. Sage.
3. Nisbett, R. E. (2003). *The Geography of Thought: How Asians and Westerners Think Differently... and Why*. Free Press.
4. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131.
5. Choi, I., Nisbett, R. E., & Norenzayan, A. (1999). Causal attribution across cultures: Variation and universality. *Psychological Bulletin*, 125(1), 47–63.

