

5. Прейгерман Лев. Коронавирусная пандемия меняет мир / Лев Прейгерман // Ученые записки. Вестник Академии. – Т. 12, № 2, 2020. – С. 101–125.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НЕПРИЯТИЯ ПОТЕРЬ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ КОВИД-19

*Сокол А. Ф. Израильская независимая Академия развития науки
8489726 Бээр- Шева, ул. Вольфсон 26.кв. 7; тел +9726655909
E-mail sokoladolf@yahoo.com*

Пандемия коронавирусной инфекции существенным образом изменила или повлияла на все стороны жизни, в том числе на психологию человека и поведенческие реакции.

Борьба с пандемией, ее ограничение или даже ликвидация в значительной степени определяются строгим соблюдением научно обоснованных предписаний. Между тем, практически во всех странах создалась ситуация когда в противовес строгим правилам эпидемиологии в СМИ (особенно в Интернете) и в быту развернута кампания дискредитации и игнорирования правил поведения, диктуемых медицинской наукой и социально-политическими структурами.

В настоящем сообщении рассмотрены некоторые психологические механизмы поведенческих реакций в условиях значительных жизненных и экономических потерь в период пандемии. Работа основана на концепции лауреата Нобелевской премии выдающегося израильско-американского психолога Даниэля Канемана [1].

Д. Канеманом и его соавтором и другом Амосом Тверски разработана теория перспектив, определяющая общие закономерности поведенческой психологии человека.

Одним из принципов упомянутой теории является свойственное человеку неприятие потерь. Пандемия привела к колоссальной заболеваемости и смертности населения во всех странах, в которых она свирепствует. Установлено, что потери всегда ощущаются сильнее, чем выигрыш. Например, выигрыш 200 долларов воспринимается менее глубоко, нежели проигрыш 100 долларов. Угроза реальных или мнимых осложнений вакцинации ощущается значительно сильнее, чем понимание ее защитного эффекта.

Вакцинация резко снизила потери, вызванные пандемией. Однако психология человека и тот режим мышления, который определяется условно как Система 1 [2], фиксируют внимание человека

именно на смертельных случаях, то есть не на статистике выживания, а на числе умерших.

Система 1 срабатывает автоматически на основе врожденных качеств и приобретенного опыта. Некоторые особенности Системы 1 являются источником искажений (то есть шаблонных ошибок): 1) Систему 1 нельзя отключить; 2) Система 1 часто отвечает не на заданные, а на более легкие вопросы; 3) Система 1 доверчива и внушаема; 4) Система 1 плохо разбирается в логике и статистике.

Несомненно, общая смертность при пандемии значительно возрастает (числитель), однако она не идет ни в какое сравнение с миллионами спасенных жизней (знаменатель). Наблюдается феномен пренебрежения знаменателем [1].

Следует подчеркнуть, что более выраженная реакция организма на угрозу, чем на благоприятный исход сформировалась эволюционно и обеспечивает больше шансов на выживание и воспроизводство. «Опасности мы ставим превыше возможностей – что закономерно» [1, с. 394].

Несомненно, в период пандемии заболеваемость и смертность от ковид-19 занимают первые полосы газет и первые места в других СМИ. Установлено, что слова с «отрицательным зарядом» [1] (ковид, заболеваемость, число умерших) вызывает эмоционально чувство опасности. Сообщения о создании новой вакцины и надежды на синтез лекарства для лечения тяжелых форм ковид воспринимаются гораздо слабее.

Пандемия породила не до конца изученное движение так называемых антипрививочников. И хотя большинство населения понимает значение и жизненно важную важность вакцинации, ложные и антинаучные утверждения противников вакцинации вызывают в мозгу ощущение угрозы и возможной потери.

Психолог Пол Розин (цит. по [1, с. 395]) пишет «От плохих эмоций, плохих родителей и плохой обратной связи последствий больше, чем от хороших, а информация о чем-то плохом обрабатывается тщательнее, Мотивация личности сильнее, когда она *избегает плохих самоопределений* (курсив мой – А.С.), нежели когда работает над положительными. Дурные стереотипы и неприятные впечатления быстрее формируются, чем хорошие, и более устойчивы к попыткам их устранения».

Неприятие потерь в значительной мере определяется двумя противоборствующими стремлениями: 1) избежать потерь (это чувство преобладает); 2) получить выгоду. В первом случае чаще всего возникает стремление сохранить статус-кво, которое неизбежно нарушается при желании получить выгоду. «Неприятие потерь является мощной консервативной силой, которая предпочитает минимум перемен по

сравнению с нынешней ситуацией – как в деятельности организации, так и в жизни отдельных лиц... . Консерватизм сродни тяготению, которое удерживает нашу жизнь возле некоторого ориентира» [1, с. 399].

Медицинская наука пока не в состоянии делать долгосрочные прогнозы в отношении возможного влияния вакцинации против Ковид-19 в отдаленном будущем. Однако краткосрочной целью, обеспечивающей ограничение или ликвидацию пандемии в период ее возникновения, является массовая вакцинация населения. По образному выражению лауреата Нобелевской премии Ричарда Талера, «удовольствие, которое мы можем получить через десять лет, интересует нас очень мало сравнительно с тем, чем мы можем насладиться уже сегодня» [3, с. 99].

Неприятие потерь обусловлено не только биологической эволюцией нашего мышления, но и рядом психологических феноменов, свойственных нашему разуму (эффекты когнитивной легкости, ложной когерентности, эффекты фрайминга и прайминга) [1, 2].

Неприятие потерь является сложным чувством, которое не только является своеобразным защитным механизмом, но влечет за собой неверные поведенческие решения, особенно в период повышенного риска из-за пандемии Ковид-19 (отказ от вакцинации, игнорирование масочного режима и т.д.).

В заключение приведу актуальную мысль Ричарда Талера: «В большинстве своем мы понимаем, что у нас есть проблемы с самоконтролем, однако недооцениваем их серьезность» [3, с. 121].

Литература

1. Канеман Д. Думай медленно... Решай быстро / Д. Канеман ; пер. с англ. – М. : изд. АСТ, 2015. – 653 с.
2. Сокол А. Ф. Когнитивные ошибки в клинической практике / А. Ф. Сокол. – Бэр-Шева : изд. ИНАРН, 2017. – 247 с.
3. Талер Р. Новая поведенческая экономика / Р. Талер ; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2018. – 384 с.