**Леонард Млодинов. (Нео)сознанное. Как бессознательный ум управляет нашим поведением**

Эта книга продолжает серию публикаций на тему, как мы познаем мир, и как принимаем решения. Ранее были представлены конспекты книг [Даниэль Канеман. Думай медленно… решай быстро](http://baguzin.ru/wp/?p=7840), [Чип Хиз, Дэн Хиз. Ловушки мышления](http://baguzin.ru/wp/?p=8482), [Кристофер Шабри и Даниэл Саймонс. Невидимая горилла](http://baguzin.ru/wp/?p=8505). Все наши суждения — от политических предпочтений до оценки качества бытовых услуг — отражают работу нашего ума на двух ярусах: сознательном и неосознанном, скрытом от нашего внимания. Понимание того, как работают и взаимодействуют эти два уровня мышления, позволит нам улучшить наши суждения и решения.



Может показаться, что подсознательные аспекты всего, что с нами происходит, играют очень незначительную роль в нашей повседневной жизни... [но] они и есть едва различимые корни наших сознательных мыслей.
*Карл Густав Юнг*

**ЧАСТЬ I. ДВУХЪЯРУСНЫЙ УМ
Глава 1. Новое бессознательное**

Отличить волевое сознательное поведение от привычного или автоматического нередко бывает трудно. Люди совершают многие поступки бессознательно, автоматически, но обычно не замечают этого, поскольку взаимосвязь сознательного и бессознательного слишком сложна. Эта сложность происходит из физиологии мозга. Мы — млекопитающие, и поверх более простых церебральных слоев, унаследованных от пресмыкающихся, располагаются новые. А поверх этих слоев есть и другие, развитые только у человека. Таким образом, у нас есть бессознательный ум, а над ним — ум сознающий. Какая часть наших чувств, выводов и поступков коренится в том или другом — сказать трудно: между ними существует постоянная связь.

Современная концепция бессознательного часто называется «новым бессознательным» — чтобы отличать его от бессознательного, которое популяризовал Зигмунд Фрейд. Бессознательное, каким его видел Фрейд «горячее и влажное; бурлит похотью и гневом; галлюцинаторное, примитивное, иррациональное», тогда как новое бессознательное «добрее и деликатнее — и теснее связано с реальностью В новом представлении умственные процессы видятся бессознательными потому, что существуют области ума, не доступные сознанию из-за архитектуры мозга, а не потому что на них воздействуют иные мотивационные силы вроде подавления. Недоступность нового бессознательного — не защитный механизм и не признак нездоровья. Это норма. Новое бессознательное играет куда более значимую роль, нежели защита от непотребных сексуальных желаний или от болезненных воспоминаний. Напротив, это — дар эволюции, необходимый для нашего видового выживания. Сознательное мышление — отличное подспорье для проектирования автомобиля или постижения математических законов природы, но избегать змеиных укусов, не попадать под выскочившую из-за угла машину или сторониться опасных людей может помочь лишь спорое и сноровистое бессознательное.

Обычно мы уверены, что знаем мотивы своего поведения. Иногда эта уверенность оправдана. Но мы знаем себя не настолько хорошо, как привыкли считать. Взгляните на приводимую ниже таблицу (рис. 1). В ней отражена статистика, кто на ком женился в трех штатах на юго-востоке США. Допустим, все эти пары женились по любви, — да наверняка. Но что есть источник этой любви? Улыбка возлюбленного? Щедрость? Изящество? Обаяние? Чувствительность? Или размеры бицепсов? Таблица показывает, что фамилия избранника может подспудно повлиять на решения сердца — если эти фамилии у вас совпадают. В верхнем ряду и левой колонке приведены пять самых распространенных американских фамилий. Числа в таблице — количества заключенных браков между женихом и невестой с соответствующими фамилиями. Самые высокие показатели, как видим, располагаются по диагонали.



О чем это нам говорит? Мы испытываем базовую потребность нравиться самим себе, и поэтому есть склонность к предвзятости: мы предпочитаем в других черты, близкие нашим собственным, даже в случае такой ерунды, как фамилия.

Ученые провели эксперимент, предложив подопытным описание набора упражнений. Те, кто получил инструкции, напечатанные трудным для чтения шрифтом, оценили упражнения как сложные и сказали, что вряд ли станут их делать. Психологи называют это «эффектом беглости». Трудноусвояемость *формы* информации влияет на наше восприятие *сути* информации. Мы — не компьютер, перемалывающий данные более-менее в лобовую и выдающий численный результат. Наш мозг — сумма многих модулей, работающих параллельно и связанных друг с другом, и большая их часть оперирует за пределами сознания. Именно поэтому подлинные причины наших оценок, чувств и поступков удивляют нас самих.

В исследованиях продаж вина четыре вида французских и четыре вида немецких сухих вин одного ценового диапазона разместили на полке в одном английском супермаркете. В разные дни над винным стеллажом играла то французская, то немецкая музыка. В дни, когда включали французскую музыку, 77% покупателей выбирали французское вино, а в «дни немецкой музыки» 73% покупок вина пришлось на немецкое. Очевидно, музыка оказалась важнейшим фактором выбора покупки, однако на вопрос, повлияла ли музыка на предпочтения в вине, лишь один покупатель из семи ответил положительно. Хоть мы и не осознаем этого, пригубливая прохладное вино, мы вкушаем не только его химический состав, но и цену.

Тот же эффект исследователи наблюдали, пока шли войны «Кока-Колы» против «Пепси», — только в отношении брендов. Этот эффект давным-давно назвали «парадоксом Пепси»: в слепых дегустациях «Пепси» всегда одерживает верх над «Кока-Колой», а когда испытуемые знают, что пьют, они предпочитают «Кока-Колу». Наши мозги не просто фиксируют вкус или любое другое переживание, они их создают.

На страницах этой книги мы увидим, как наш мозг обрабатывает информацию на двух параллельных ярусах — осознанном и бессознательном, и тогда можно будет признать мощь бессознательного. Наш бессознательный ум активен, целеустремлен и независим. Сам он скрыт, а вот результаты его деятельности играют ключевую роль в формировании того, как наш сознательный ум воспринимает действительность и взаимодействует с ней.

**Глава 2. Чувства плюс ум равно реальность**

Британский психолог и физиолог Уильям Карпентер в работе 1874 года «Принципы ментальной физиологии» написал, что «два разных поезда ментальной деятельности двигаются одновременно: один сознательно, другой — бессознательно», и чем внимательнее мы изучаем механизмы ума, тем яснее становится, что «не только автоматические, но и бессознательные действия активно вторгаются в умственные процессы». Это заключение оказалось подлинным прозрением, из которого мы исходим и по сей день.

Американский философ и ученый Чарлз Сандерс Пирс исследовал способности человеческого ума распознавать неразличимую разницу в весе и яркости. Процесс нахождения ответа, основанного вроде бы на чистой случайности, — правильного ответа, о котором у нас не может быть сознательного знания, — теперь называется «методом вынужденного (или принудительного) выбора», и это стандартный инструмент изучения бессознательного.

Теперь-то нам известно, что Карпентеровы «два разных поезда ментальной деятельности» — скорее две отдельные железнодорожные системы. Совершенно ясно, что в этой двухъярусной системе подсознательное намного глубже и фундаментальнее. Большинство низших биологических видов вполне выживает с минимальной способностью к сознательной символьной мысли или без оной, но ни одно животное не выживет без бессознательного.

Наша сенсорная система ежесекундно отправляет мозгу около одиннадцати миллионов бит информации. Меж тем объем входящих данных, с которым как-то может управиться сознание, — от шестнадцати до пятидесяти бит в секунду. Поэтому если бы вся входящая информация была предоставлена сознательному уму на обработку, он бы завис, как перегруженный задачами компьютер. Эволюция снабдила нас бессознательным умом, потому что именно благодаря ему можно выжить в мире, требующем принимать и усваивать информацию с такой скоростью.

Некоторые ученые считают, что мы осознаем всего 5% собственной мыслительной деятельности. Остальные 95% протекают вне нашего сознания и оказывают колоссальное влияние на нашу жизнь, обеспечивая саму возможность этой жизни. Одна из важнейших функций бессознательного — обработка данных, поступающих через зрение. Эволюция все устроила так, что примерно треть мозга занята обработкой визуальной информации: цвета, границ объектов, движения, глубины, расстояния, определения природы наблюдаемых объектов, распознания лиц и многого другого (рис. 2).



Рис. 2. Структура [неокортекса](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%B0) (новой коры головного мозга).

Для описания и предсказывания данных о наблюдаемой вселенной ученые-физики создают модели и теории. Примеры — Ньютонова и Эйншейнова теории всемирного тяготения. Человеческий ум — в своем роде ученый, создающий модели всего, что вокруг нас, мир повседневности, воспринимаемый органами чувств. Как и теории гравитации, наша модель чувственного мира приблизительна и основывается на концепциях, изобретаемых нашим умом. И совсем как теории гравитации, наши ментальные конструкты хоть и не совершенны, обычно они вполне сносно работают.

Природа помогает нам восполнить пробелы в информации — она обеспечила нас мозгом, который на бессознательном уровне сглаживает огрехи и недочеты в информации еще до того, как мы что-то воспримем. Мы принимаем в*и*дение, состряпанное нашим бессознательным умом, не испытывая сомнений и даже не отдавая себе отчета, что это всего лишь интерпретация, предназначенная для повышения наших шансов на выживание, однако она не универсально точна.

**Глава 3. Памятование и забвение**

Ежегодно проходит семьдесят пять тысяч полицейских опознаний, и статистика утверждает, что в 20-25% случаев свидетели указывают на людей, о невиновности которых полиции известно.[[1]](#footnote-1) Организация под названием «Проект Невиновность» обнаружила, что из сотен людей, освобожденных из-под стражи благодаря послесудебному анализу ДНК, 75% угодили за решетку из-за ошибочных показаний свидетелей. К сожалению, правовая система довольно консервативна. В итоге и по сей день на масштабы и вероятность оплошностей памяти почти не обращают внимания. Закон время от времени считается с тем, что свидетели могут заблуждаться, но большая часть работы полицейских участков по-прежнему сильно полагается на опознания, и до сих пор приговор можно вынести на одном только основании свидетельских показаний случайных очевидцев.

К концу некой лекции по криминологии, прочитанной в Берлине, какой-то студент вскочил на ноги и шумно заспорил с маститым профессором — Францем фон Листом, двоюродным братом композитора Ференца Листа. Тут другой студент тоже сорвался с места и принялся защищать фон Листа. Разгорелась перепалка. Первый студент выхватил пистолет. Второй налетел на первого. В потасовку включился сам фон Лист. В разгар спора жахнул выстрел. В аудитории начался переполох. Наконец, фон Лист признал всех к порядку и объявил, что это все розыгрыш. Двое поссорившихся студентов и студентами-то не были — профессор пригласил актеров сыграть заранее подготовленный сценарий. Перебранка оказалась частью большого эксперимента. Какова была его цель? Проверить наблюдательность и память всех присутствовавших. Что может оживить лекцию по психологии лучше холостого выстрела?

После инициированного происшествия фон Лист разделил аудиторию на группы. Одну попросил немедленно написать отчет о событии — то, что участники группы увидели; вторую перекрестно допросил лично; остальным предложил составить отчет чуть позже. За ошибки он считал упущения, искажения и добавления, и их оказалось от 26 до 80% всех перечисленных фактов. Актерам приписывали жесты, которых те не производили, и наоборот — некоторые важные действия были пропущены. Разные слова были вложены в уста спорящих — даже тех, кто не произнес вообще ни слова.

Немецкий психолог Гуго Мюнстерберг вывел теорию памяти. Он предположил, что никто не может держать в памяти гигантское количество деталей и нюансов, которые мы наблюдаем каждое мгновение жизни, и ошибки памяти имеют общий источник: все они — дефекты методов, которые ум применяет, заполняя неизбежные пробелы. Эти методы включают полагательство на имеющиеся ожидания и, более широко, на наши системы верований и прежде накопленное знание. В результате, стоит только нашим ожиданиям, верованиям и предыдущему опыту войти в противоречие с реальными событиями, наши мозги могут оказаться в дураках.

Мюнстерберг опубликовал свои соображения о памяти в книге, ставшей бестселлером, — «О позиции свидетеля: очерки но психологии и преступности». В ней он развил несколько ключевых представлений о механизмах памятования, которые и по сей день ученые считают актуальными: во-первых, у людей память хороша на общий ход событий, но плоха на детали; во-вторых, если вытрясать из человека забытые подробности, даже при чистых намерениях попытки вспомнить неизбежно ведут к заполнению пробелов в воспоминаниях выдумками; и в-третьих, люди верят в воспоминания, которые сами же выдумали.

И Фрейд, и Мюнстерберг предложили очень важные теории ума и памяти, но, к сожалению, оба мало влияли друг на друга: Фрейд гораздо лучше Мюнстерберга осознавал исполинскую силу бессознательного, но считал, что не динамическая созидательность восполняет пробелы в нашей памяти, а подавление; Мюнстерберг же лучше Фрейда осознавал механику и причины искажения и потери воспоминаний — но не придавал никакого значения бессознательным процессам, которые их порождают.

В современных понятиях отправная точка понимания, как работает память, — прозрение Мюнстерберга о том, что мозг беспрестанно бомбардирует такая тьма входящих данных, что все их невозможно обработать и удержать в памяти (около одиннадцати миллионов бит в секунду. Так что человечество променяло идеальную память на способность оперировать колоссальными информационными потоками. Главная задача ума, которую выполняет бессознательная его часть, — перебирать все это скопище данных и удерживать те, что действительно имеют для вас значение. Если бы такой инвентаризации не происходило, вы бы потонули в информационном болоте и за деревьями не увидели бы леса.

Например, лингвисты различают два типа языковых структур: поверхностную и глубинную. Поверхностная включает в себя способ выражения той или иной мысли, т.е. выбор и порядок слов в высказывании. Глубинная же — это суть высказывания, его смысл. В большинстве своем мы решаем проблему захламления сознания просто: запоминаем суть, пренебрегаем деталями. В результате мы, конечно, удерживаем в уме глубинную структуру — смысл сказанного — довольно долго, а вот поверхностную — слова, в которые мысль была облечена, — восемь-десять секунд, не больше.

Фредерик Бартлетт исследовал, как время и социальные контакты между людьми, у которых воспоминания об одном и том же событии разнятся, меняют воспоминания о событии. Он надеялся, что это исследование поможет понять, как работает «групповая память» или культура. Но подлинный его прорыв — приложение принципа испорченного телефона к метаморфозам различных историй в памяти человека с течением времени. Бартлетт прочитал испытуемым индейскую сказку, а затем попросил вспомнить ее через пятнадцать минут, а потом — через разные интервалы времени еще несколько раз, в течение нескольких месяцев. Исходное прочтение истории поблекло, а новые подробности память сфабриковала сама, и они подчинялись определенным общим принципам. Испытуемые помнили основную фабулу сказки, но отбрасывали одни детали и выдумывали другие. Впихивание воспоминаний в удобную форму — «активный процесс», писал Бартлетт, зависит от накопленных знаний и верований субъекта о мире и «имеющихся у субъекта склонностей и предубеждений».

В этой главе мы говорили о том, как наше бессознательное берет неполную информацию, поставляемую органами чувств, добавляет недостающие детали и передает готовое восприятие сознательному уму. Глядя на что-нибудь, мы думаем, что получаем отчетливую, определенную картинку-фотографию, но в действительности видим лишь малую ее часть внятно, а остальное дорисовывает наш бессознательный ум. Мозг проделывает тот же трюк и с памятью. Вероятно, если б нам доверили проектировать человеческую память, никто не стал бы внедрять систему, которая избавляется от кучи данных, а если о них запросить, выдумывает отсебятину. Но для большинства из нас эта система, оказывается, вполне работоспособна — по большей части. Будь оно иначе, наш биологический вид не выжил бы. Эволюции нужно не совершенство, а эффективность. Меня лично это учит смирению и признательности. Смирению — потому что никакая моя уверенность в том или ином воспоминании не гарантирует мне, что оно — не подлог; признательности же — за те воспоминания, которые мне удается хранить, и за возможность не хранить абсолютно все. Сознательная память и восприятие творят чудеса, сильно полагаясь на бессознательное.

**Глава 4. Как важно быть общительным**

Язык — штука удобная, но у нас в арсенале есть социальные и эмоциональные инструменты, превосходящие слова, и мы общаемся и понимаем с их помощью, не прибегая к сознательной мысли. Белки не учреждают фондов помощи больным беличьим бешенством, змеи не помогают незнакомым змеям переползать через дорогу, человечество же высоко ценит взаимовыручку. Преимущество участия в сплоченном обществе, где люди помогают друг другу, очевидно: группа зачастую лучше, чем отдельные разрозненные индивиды, приспособлена отражать угрозы внешнего мира. Некоторые ученые убеждены, что потребность в социальных взаимодействиях — движущая сила эволюции человеческого сознания.

Всего пятьдесят тысяч лет назад люди не умели ловить рыбу — и вообще не ели животных, водившихся вокруг, но непростых в поимке. И вдруг, довольно внезапно — в эволюционном смысле слова — поведение людей изменилось. На территории Европы найдены доказательства того, что всего за несколько тысячелетий люди научились ловить рыбу, птиц и охотиться на опасных, но вкусных и питательных крупных зверей. Примерно в то же время они начали строить укрытия, изобрели символическое искусство и принялись городить затейливые погребальные сооружения. Люди вдруг одновременно поняли, как наваливаться кучей на мамонта, и стали устраиваться ритуалы и церемонии, легшие в основу того, что мы теперь называем культурой.

Противопоставляя человека собаке, кошке или даже обезьяне, мы обычно склонны думать, что различие между нами — в показателе IQ. Но если человеческий разум развился для решения общественных задач, то именно социальный IQ стоит рассматривать как принципиальный критерий отличия нас от других животных. Самое особенное в нас — желание и умение понимать, что другие люди думают и чувствуют. И хотя в модели психического есть осознанная, логическая компонента, большая часть нашего «моделирования» того, что другие думают и чувствуют, происходит неосознанно — споро и автоматически обрабатывается бессознательным умом.

В книге «Антрополог на Марсе» клинический невролог Оливер Сакс рассказывает о Темпл Грэндин, высокофункциональной аутистке. Она поведала ему, каково это было — находиться на детской площадке с другими детьми и наблюдать, как дети реагируют на социальные сигналы, которые сама она не могла воспринять. «Между другими детьми что-то происходило, — описывал Сакс ее мысли, — нечто мгновенное, неуловимое, постоянно изменяющееся — обмен смыслами, договоренностями, и стремительность их взаимопонимания временами казалась телепатической».

*Интенциональность* — одно из свойств модели психического. Способность организма рефлексировать собственное состояние ума, свои верования и желания называется интенциональностью первого порядка: «Хочу попробовать мамино жаркое». Интенциональность второго порядка — способность формировать представления о чужих умонастроениях: «Кажется, моему сыну хочется жаркого». Если же вы владеете интенциональностью третьего порядка, вам доступно представление вроде: «Похоже, моя мама думает, что ее сын хочет попробовать жаркое». А уж если можете подняться еще на уровень выше: «Похоже, друг мой Сэнфорд догадывается, что моя дочь Оливия думает, будто его сын Джонни считает ее очаровашкой». Четвертый порядок смотрится на письме довольно громоздко, но стоит ненадолго над ним задуматься, как станет очевидно, что вы сами частенько его реализуете, настолько он характерен для человеческих отношений.

Чтобы разобраться в плотности человеческих связей, психолог Стэнли Милгрэм в 1960-х годах случайным образом отобрал около трехсот человек в Небраске и Бостоне и попросил написать и отправить «письмо счастья» случайно выбранному человеку из Шэрона, Массачусетс, который работал биржевым маклером в Бостоне. Участникам было поручено отправить пакет целевому получателю, если они его знали, а если нет — послать любому своему знакомому, который, по их мнению, мог быть как-то связан с тем человеком из Шэрона. Экспериментаторы планировали посредством пересылки от знакомого к знакомому добиться попадания пакета к целевому получателю. Из 300 участников получилось 64 цепочки, и пакеты добрались до целевого получателя. Через скольких людей прошел каждый пакет? В среднем — всего через пятерых. Благодаря этому исследованию появился термин [*теория шести рукопожатий*](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F_%D1%88%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8_%D1%80%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%B6%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B9): мы все отделены друг от друга всего лишь шестью уровнями связей.

Мы присуждаем Нобелевские премии в научных областях — физике и химии, — но человеческий мозг достоин золотой медали — за способность создавать и поддерживать социальные связи, будь то корпорации, правительства или баскетбольные команды, где люди работают вместе, слаженно, и добиваются общей цели с минимальными конфликтами и недоразумениями.

Хоть человеческое социальное поведение гораздо сложнее, чем у других животных, эволюционные корни этого поведения у нас общие.

Функциональная магнитно-резонансная томография (фМРТ) позволяет определить, какая часть мозга подключилась к деятельности в данный момент. Эффект основан на наблюдении за активизацией нервных клеток, вызывающей усиление кровоснабжения: работающим клеткам нужно больше кислорода. При помощи фМРТ ученые могут отслеживать поглощение кислорода мозгом, не вторгаясь в черепную коробку, а наблюдая квантовые электромагнитные взаимодействия атомов в мозге. Таким способом можно извне наблюдать обычный человеческий мозг в действии, в трехмерной проекции. фМРТ позволяет не только составить карту мозговых структур, но и увидеть, какие из них в данный момент активны и что меняется в активных зонах с течением времени, т.е. теперь ментальные процессы можно увязать с определенными нервными проводящими путями и структурами мозга.

Ныне ученые подразделяют мозг на три области, согласно их функциям, физиологии и эволюционному развитию: «рептильный мозг» (древний мозг) отвечает за базовые функции выживания: питание, дыхание, пульс и простые версии эмоций вроде страха, агрессии и инстинктов типа «дают — бери, бьют — беги». В мозге всех позвоночных тварей — птиц, пресмыкающихся, земноводных, рыб и млекопитающих — есть рептильные структуры.

Вторая область — лимбическая система, она устроена сложнее и является источником нашего бессознательного восприятия. Это причудливо устроенная конструкция, чье определение у разных исследователей несколько отличается, ибо поначалу ее определяли через анатомическое положение, но сейчас в основном — по ее функциям: это часть мозга, отвечающая за формирование социальных переживаний. Лимбическая система усиливает рефлекторные рептильные переживания и играет важную роль в зарождении общественных повадок. Ученые иногда называют «мозгом древних млекопитающих» (старым мозгом). Он есть у всех млекопитающих — в отличие от третьей области, новой коры, или «нового» мозга млекопитающих: вот этой структуры у более примитивных млекопитающих обычно нет.

Новая кора размещается почти над всей лимбической системой. Она и есть то самое серое вещество, которое мы представляем себе, говоря о мозге. Род *Homo*, в котором человек, *Homo sapiens*, — единственный выживший вид, развился два миллиона лет назад. Анатомически *Homo sapiens* достиг своей нынешней конфигурации около двухсот тысяч лет назад, но поведенчески мы стали тем, чем сейчас являемся, — существами культурными — лишь пятьдесят тысяч лет. За время, отделяющее нас от исходных представителей рода Homo, наш мозг увеличился вдвое.

В лобных долях коры головного мозга размещаются области, управляющие выбором и исполнением мелкой моторики — особенно пальцев рук и ног, кистей, стоп и языка; все эти движения, несомненно, важны для выживания в дикой природе. Что интересно: контроль движений лица тоже располагается в лобных долях. Лобные доли включают в себя структуру под названием «префронтальная кора». Именно в этой структуре отчетливее всего проявляется наша человеческая природа. Префронтальная кора отвечает за планирование и организацию мыслей и действий в соответствии с нашими целями, за интеграцию сознательного мышления, восприятия и эмоций; эту область мозга считают центром нашей осознанности.

**ЧАСТЬ II. КОЛЛЕКТИВНОЕ БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ
Глава 5. Читаем людей**

Роберт Розентал доказал, что ожидания наставника существенно влияют на успехи ученика, даже если педагог старается никого из учеников не выделять. Они с коллегой попросили школьников в восемнадцати разных классах заполнить IQ-тест, однако результаты этих тестов сообщили не школьникам, а их учителям. Исследователи сообщили педагогам, что тесты показывают, у кого из детей выше интеллектуальный потенциал. Но учителям не сказали, что дети, которых им представили, как одаренных, на самом деле не добились самых высоких результатов в IQ-тесте — у них были вполне средние показатели. Некоторое время спустя учителя определили детей, которых исследователи не включили в число «одаренных», как менее любознательных и заинтересованных, чем «одаренные» ученики, — и оценки учащихся отражали эти выводы.

Лепить на детей ярлык одаренных оказалось мощным самореализующимся пророчеством; подробнее о последнем см. [Р. Мертон. Самоисполняющееся пророчество (Теорема Томаса)](http://baguzin.ru/wp/?p=7966). Мудрый Розентал не стал обзывать никого из детей отсталым. Но печально то, что такие ярлыки все же развешивают, и резонно предположить, что самореализующееся пророчество действенно в любом случае: у ребенка, которого считают бестолковым, больше шансов таким стать.

Человеческое общение языковыми средствами, развитие которых стало ключевой точкой эволюции нашего вида, изменило саму природу человеческого общества. Ученые до сих пор не вполне понимают, как у человека развилась речь. Потребность в сложной коммуникации стала безотлагательной, когда возник «поведенчески современный» социальный человек, т.е. около пятидесяти тысяч лет назад. Но зачем людям было развивать невербальную коммуникацию? Одним из первых всерьез взялся за эту тему Чарлз Дарвин. Через тринадцать лет после публикации «Происхождения видов» Дарвин издал еще одну революционную книгу — «О выражении эмоций у человека и животных». В этом труде Дарвин доказывает, что эмоции и способ их выражения давали преимущество в выживании не только человеку, но и многим другим видам.

Дарвин предположил, что большая часть наших навыков невербального общения может быть врожденной, т.е. полученной автоматически по наследству от более ранних эволюционных стадий. Мы, например, умеем любовно покусывать — как и другие животные. Мы ощериваемся, как прочие приматы, — раздуваем ноздри и обнажаем зубы. Улыбка — еще одно выражение эмоций, которым владеем и мы, и низшие приматы. Улыбка — ходовая валюта, и, обмениваясь ею, мы переживаем те же чувства, что и наши кузены-обезьяны. В сообществах низших приматов впрямую уставленный взгляд — сигнал агрессии. Часто за ним следует нападение, а значит, сам взгляд может спровоцировать драку. Таким образом, если вы наткнулись в коридоре на незнакомого человека, и он вам коротко улыбается, между вами происходит общение, коренящееся глубоко в нашем обезьяньем прошлом.

Да, мы можем сознательно продемонстрировать улыбку или же любое другое выражение лица, задействовав лицевые мышцы, — этому мы научены. Но выражения лица подвластны и неосознанному — мышцам, которые мы сознательно контролировать не можем. Подлинную экспрессию не подделаешь. Понятное дело, всякий может изобразить улыбку, сократив большие скуловые мышцы, подтягивающие уголки рта вверх. Но в настоящей улыбке задействованы еще круговые глазные мышцы, они стягивают кожу вокруг глаз к глазному яблоку. Современные исследования показали, что даже люди, не обученные оценке улыбок, могут инстинктивно отличать фальшивые от настоящих.

У людей язык тела и невербальная коммуникация не сводятся просто к жестам и выражениям лица. Наш невербальный язык — сложнейшая система, и мимоходом мы участвуем в сложных бессловесных обменах информацией, даже не осознавая этого.

Исследователи обнаружили согласованность между популярностью отдельных детей и их способностью считывать эмоции окружающих. Среди взрослых невербальная коммуникация дает преимущества и в личной, и в деловой жизни, играет существенную роль в оценке, насколько человек приятен, доверителен и убедителен. Чувствительность к сигналам других людей, сообщающим об их мыслях и настроениях, помогает нам организовывать социальную коммуникацию гладко и с минимумом стычек. С раннего детства тем из нас, у кого хорошо получается подавать и принимать сигналы, легче дается создание общественных структур и достижение поставленных целей в социальных ситуациях.

Современные социопсихологи иногда делят нашу невербальную коммуникацию на три основных вида. Первый — движения тела: выражение лица, жесты, поза, движения глаз. Второй — параязык, он включает тон и высоту голоса, количество и протяженность пауз, а также несловесные звуки вроде откашливания и всяких «э-э». И третий — проксемика, или обращение с личным пространством.

Авторы многих популярных книг заявляют, что предоставляют инструкции по интерпретации всех этих факторов и могут научить, как их применять с пользой для себя. Они вам расскажут: напряженно сложенные на груди руки означают вашу закрытость от того, что вам пытаются сообщить, а если вам нравится то, что вам говорят, вы, скорее всего, примете открытую позу и даже, возможно, чуть склонитесь вперед. Они также поведают, что ссутуленные плеч означают отвращение, горе или страх, а разговаривание с большого расстояния есть знак вашего низкого социального положения.

Исследований, подтверждающих эффективность советов, которые дает эта куча книг, не богато, но, возможно, некоторая истина в том, что все эти позы могут неким образом подспудно повлиять на то, как люди вас воспринимают, есть. Присутствует она и в том, что понимание некоторых невербальных сигналов перейдет из вашего бессознательного на уровень осознанного. Но и без осознанного понимания вы — хранилище информации о невербальных сигналах. Когда будете в следующий раз смотреть кино на языке, которого не знаете, попробуйте отключить субтитры. Вы удивитесь, сколько всего сможете понять, не разобрав ни слова из того, что произносят с экрана.

**Глава 6. По одежке встречаем**

В одном эксперименте студенты единодушно заявили, что никогда не стали бы применять социальные нормы к компьютеру. Проведенное исследование показывает, что они заблуждались. Пока наш сознательный ум возится со смыслом произносимого другими людьми, бессознательный тем временем оценивает говорящего по иным критериям, а человеческий голос контачит с датчиком в глубинах мозга независимо от того, произносящий — человек или же компьютерная запись.

Эволюция мозга происходит много тысяч и миллионов лет, а в цивилизованном обществе мы живем меньше одного процента от всего этого времени. Значит, как ни набивай мы голову знанием XXI века, орган внутри нашего черепа — по-прежнему родом из каменного века. Женщины могут со мной поспорить о своих предпочтениях смуглых бородачей, гладко выбритых блондинов или мужчин любой наружности, лишь бы они сидели за рулем «феррари», но если попросить их оценить мужчин, которых они не могут увидеть, а лишь услышать, тут-то происходит чудо единодушия: чем ниже голос у мужчины, тем привлекательнее он кажется. По мнению женщин, мужчина с низким голосом — высок, волосат и мускулист. На самом деле связи между этими качествами и высотой голоса нет практически никакой. Однако обнаружена связь между высотой голоса и уровнем тестостерона: у мужчин с низкими голосами уровень тестостерона обычно выше.

Высота, тембр, громкость, модуляции, скорость и даже то, как мы регулируем высоту и громкость, — все влияет на убедительность речи и на то, какое впечатление производят на окружающих наше состояние ума и натура. Эксперименты демонстрируют, что, прослушивая бессодержательную речь, испытуемые все равно получают впечатление от оратора и улавливают эмоциональную составляющую точно так же, как и те, кто слушает обычную речь. Почему? Потому что параллельно с расшифровкой значения произносимого, которое мы называем «язык», мы заняты анализом и оценкой качеств голоса, не имеющих ничего общего со словами и влияющих на наш ум.

В эксперименте на юге Франции трое юных красавцев обратились к 240 случайным дамам без спутника, предлагая каждой свидание. Исследователей интересовало, добавит ли успеха секундное прикосновение к женщине во время разговора? За день эксперимента молодые люди собрали около тридцати телефонных номеров. Общение с прикосновением принесло победу в 20% случаев, без — в 10%. Прикосновения — очень важный инструмент отладки общественных взаимодействий и объединения. «Эффект лица» оказался мощным: кандидаты с более внушительной внешностью выиграли в среднем 59% голосов. Меня лично результаты этих экспериментов ошарашили и встревожили. Они означают, что предвыборная гонка может быть окончена, не начавшись, если такую огромную фору кандидату дает один только внешний вид. В мире столько нерешенных проблем, а мы запросто готовы отдать кому-то голос лишь потому, что нам лицо понравилось.

В 2006 году ученые предложили группе добровольцев оценить компетенции кандидатов. Ученые предсказали результат исключительно по внешнему виду кандидатов. И оказались на диво точны: кандидаты, на которых добровольцы указали как на более компетентных, выиграли в 69% губернаторских выборов и в 72% сенатских.

Если вы приходите на собеседование, стиль вашего рукопожатия может повлиять на решение о приеме вас на работу. Если вы что-нибудь продаете, степень зрительной контактности может повлиять на то, как оценит ваш товар или услугу покупатель. Если вы врач, тон вашего голоса может изменить не только степень удовлетворенности пациента. Человек по своей природе не может не улавливать эмоции и устремления окружающих. Эта способность встроена в наш мозг — без тумблера «выкл.».

**Глава 7. Раскладываем по ящикам**

Если зачитать кому-нибудь список из десяти-двадцати продуктов, которые надо купить в магазине, человек запомнит лишь несколько пунктов. Если повторить список несколько раз, он запомнится получше. Но вернее всего будет разделить продукты на категории — овощи, фрукты, крупы. Ученые полагают, что у нас в префронтальной коре есть нейроны, отвечающие за категоризацию, и упражнение с разделением списка на группы иллюстрирует это: *категоризация — прием, с помощью которого наш мозг управляется с обработкой информации*.

Обращаясь с системой категорий, мы увеличиваем свою реактивность. Если бы мы не эволюционировали таким образом, если бы наш мозг обращался с каждым встречным объектом индивидуально, то пока мы разбираемся, настолько ли опасен конкретный лохматый зверь, как тот, что съел дядю Боба, медведь нас бы успел сожрать. Нам же довольно один раз увидеть, как парочка медведей уплетает наших родственников, чтобы вся эта разновидность зверей попала в черный список. И дальше, стоит завидеть крупное косматое животное со здоровенными острыми когтями, мы не станем околачиваться поблизости и собирать дополнительные сведения — мы поступим в соответствии с чутьем и унесем ноги. Нам хватит пару раз увидеть стул, чтобы прийти к выводу: объект о четырех ногах и спинке придуман для того, чтобы на нем сидеть.

Мышление общими категориями — «медведи», «стулья», «полоумные водители» — помогает нам обращаться с реальностью быстро и эффективно; мы сначала улавливаем общую суть объекта, а в индивидуальных его чертах разбираемся потом. Категоризация — одно из самых важных ментальных действий, которым мы владеем и которое применяем постоянно. Простое разделение объектов на группы может влиять на наше суждение о них.

Категоризация — естественный и необходимый метод упрощения восприятия, как и многие трюки мозга, но и у него есть свои границы. Например, экспериментаторы обнаружили, что люди в определенном городе разницу температур 1 и 30 июня недооценивают, а 15 июня и 15 июля — переоценивают. Искусственное группирование дней в месяцы путает нам карты: мы воспринимаем два дня одного месяца более похожими друг на друга, чем настолько же удаленные друг от друга дни разных месяцев, хотя интервал между ними одинаковый.

Когда мы категоризируем — мы поляризуем. Все, что по той или иной условной причине определяется нами как принадлежащее одной категории, кажется нам более схожим, чем есть на самом деле, а все, чему мы приписываем разные категории, разнится в наших глазах сильнее, чем в действительности. Бессознательный ум превращает смутные отличия и нюансы в жесткое разграничение. Задача бессознательного — отмести несущественное и сберечь значимое. Если эта задача выполняется успешно, мы упрощаем действительность, тем самым делая ее проходимее и сподручнее. Если же задача решена с ошибками, наше восприятие искажается. Особенно сильно тенденция категоризировать ударяет по нашему представлению о людях: мы склонны считать врачей определенной специализации, адвокатов из определенной конторы, фанатов определенной спортивной команды или людей из определенной этнической группы более похожими друг на друга, чем на самом деле.

Термин «стереотип» ввел в оборот французский типограф Фирмен Дидо. Изначально этим термином обозначали способ печати, при котором с помощью специальных формочек изготовляли металлические доски для наборного шрифта. В современном значении термин впервые употребил в 1922 году американский журналист Уолтер Липпманн. Он писал: «Окружающая среда — слишком сложное и изменяющееся образование, чтобы можно было познавать ее напрямую... Но поскольку нам приходится действовать в этой среде, прежде чем начать с ней оперировать, необходимо воссоздать ее на более простой модели». Эту более простую модель он и назвал стереотипом.

Некоторые ученые XVI-XVII веков категоризировали людей по их схожести с тем или иным животным (рис. 3)



Рис. 3. Люди, категоризированные по их внешней схожести с различными животными

Нам всем хотелось бы думать, что мы оцениваем людей индивидуально, и иногда мы сознательно очень стараемся судить окружающих только на основании их неповторимых качеств. Часто нам это удается. Но если человек нам знаком не близко, наш ум обращается к его социальной принадлежности. Ранее мы говорили о том, как мозг восполняет пробелы в зрительной, голосовой информации или восполнении памяти. Неосознанная часть нашего ума берет неполные данные и при помощи ситуативного контекста и других аллюзий достраивает полную картину, производит эмпирическую оценку и предлагает конечный результат — когда верный, когда ошибочный, но всегда убедительный. Точно так же наш ум заполняет пробелы при оценке других людей, и принадлежность человека к той или иной категории — часть используемых при этом дополнительных данных.

Психолог Анри Тайфель девять послевоенных лет проработал с беженцами — особенно с детьми и подростками — и много раздумывал над связью между категорийным мышлением, стереотипизацией и предрассудками. К сожалению, как и с другими первопроходцами, прошло немало лет, прежде чем наука доросла до прозрений Тайфеля. Даже в 1980-х многие психологи рассматривали дискриминацию как сознательное и намеренное поведение, нежели нечто возникающее естественно из неизбежных умственных процессов, связанных со склонностью ума к категоризации. Но в 1998 г. трое ученых из Университета штата Вашингтон представили компьютеризованную программу под названием «Тест подсознательных ассоциаций» (Implicit Association Test, IАТ), ставшую стандартным инструментом измерения индивидуальной склонности людей связывать те или иные человеческие черты с социальными категориями. IАТ революционизировал взгляды социологов на стереотипизацию. Ключевая точка IАТ: если категоризация согласуется с вашими ассоциациями, она осуществляется быстро, а если идет поперек ассоциаций – замедляется. Измеряя разницу во времени между двумя способами категоризации, можно оценить плотность связей в сознании тестируемого между индивидуальными чертами и социальной категорией рассматриваемых объектов.

Испытуемым показывали, например, изображения белых лиц, черных лиц, негативных понятий (ужасный, неудача, злой, мерзкий и т. д.) и позитивных понятий (мир, радость, любовь, счастливый и т. д.). Если у испытуемого есть предубежденность против черного в пользу белого, то увязывать вместе позитивные понятия и черные лица, и негативные понятия и белые лица получится дольше, чем если черное и негативное складывать в одну кучу. Около 70% участвовавших в этой версии теста демонстрируют крен в сторону белого. Этого трудно избежать, живя в культуре, воплощающей все негативные стереотипы афро-американцев. (В одном из эпизодов сериала «Обмани меня» расследуют гибель молодого афроамериканца-пожарного. Для выявления среди членов пожарной команды наиболее склонных к расизму людей проводят тест IAT. 1-й сезон, серия 5 Освобождение/Unchained.)

Ваша оценка другого человека может казаться вам рациональной и произвольной, но на деле она сильно подпитана автоматическими, бессознательными процессами вроде тех, что регулируют наши эмоции. Уолтер Липпманн признавал: нам не избежать впитывания категорий, определяемых обществом, в котором мы живем. Они проникают во все: в новости, телевидение, кино и все остальные проявления нашей культуры. И поскольку мозг человека естественным образом категоризирует входящую информацию, мы поневоле действуем исходя из предлагаемым им категорий. Однако, помните, что склонность категоризировать (даже людей), вообще говоря, — благословение. Задача не в том, чтобы перестать категоризировать, а в том, чтобы осознавать это в тех случаях, когда категоризация мешает нам воспринимать отдельных людей теми, кто они есть.

Если мы хотим преодолеть бессознательный предрассудок, придется потрудиться. Начинать неплохо, например, с более внимательного взгляда на тех, кого мы нанимаем на работу. Чем больше мы общаемся с отдельными людьми и наблюдаем уникальные их черты, тем экипированнее наш ум в борьбе со стереотипами. Черты, которые мы присваиваем тем или иным человеческим группам, — порождения не только общества, но и нашего личного опыта.

**Глава 8. Свои и чужие**

Физик Стивен Хокинг заметил, что от пришельцев из космоса лучше держаться подальше, а не на чай приглашать. Колонизаторская история человечества подтверждает эту гипотезу. Когда представители одной нации высаживаются у берегов другой, и культуры у них очень разные, пришельцы могут сколько угодно заявлять, будто пришли с миром, — все равно скоро начнется пальба.

Люди испокон веку сбивались в группировки. Это сейчас для нас война хотя бы отчасти идеологически обоснована, но нужда в еде и воде — сильнее любых мировых идеологий. Задолго до изобретения коммунизма, демократии и теорий расового превосходства соседствующие группы людей дрались и далее массово уничтожали друг друга, отвоевывая жизненные ресурсы. В такой среде развитое чувство «мы против них» было необходимым условием для выживания. Одаренность в офисной политике — полезный талант нашего времени, а двадцать тысяч лет назад, кому удастся поесть, могла определять групповая динамика, и отдел кадров мог приструнить халтурщика копьем в спину. И если способность улавливать, куда дует ветер внутренней политики, в современной работе очень полезна, в доисторические времена она была жизненно необходима: сегодня ты уволен, а тогда был бы мертв.

Ученые называют любую группу, к которой люди себя причисляют, «ингруппой», или «своей группой», а группу, которая их в себя не включает, — «они-группой», или «другими». Это важное различение: мы думаем по-разному о тех, кто вхож в ту же группу, что и мы сами, и о тех, кто входит в группы, где мы не числимся. И все это происходит с нами автоматически, независимо от того, хотим ли мы сознательно различать группы этих двух видов. Мы все входим во многие «свои группы», и поэтому наша самоидентификация от ситуации к ситуации меняется. Жонглирование принадлежностями к той или иной «своей группе» — трюк, применяемый всеми нами, это очень помогает производить яркое впечатление на окружающих: «свои группы», с которыми мы идентифицируемся, — важная компонента нашего внутреннего образа.

Тот факт, что люди нам могут нравиться только потому, что мы с ними себя как-то ассоциируем, — наблюдается естественное следствие: мы предпочитаем иметь дело и в социальной жизни, и в бизнесе с представителями «своей группы», а также оценивать их работу и ее плоды более снисходительно, чем в общем случае, даже если нам кажется, что мы со всеми обращаемся одинаково.

Еще одна особенность: мы склонны думать о представителях «своей группы» как более разношерстных и сложно устроенных, нежели члены «они-группы».

Огромный корпус экспериментальных работ подтверждает: наша групповая социальная идентификация настолько сильна, что мы готовы предпочесть «наших» «чужим», даже если различие между «нашими» и «ненашими» определяется подбрасыванием монеты. Например, компаниям выгодно поддерживать идентификацию сотрудников со «своей группой» (работников одной компании) — этого можно достичь созданием и поддержанием яркой корпоративной культуры, что вполне удалось компаниям «Дисней», «Эппл», «Гугл». С другой стороны, если подразделения внутри компании развивают сильное групповое начало, положение становится щекотливым: могут возникнуть пристрастные отношения внутри «своих групп» и дискриминация по отношению к «они-группам», а исследования показывают, что вражда скорее возникнет между группами, чем между отдельными людьми.

Музафер Шериф писал: «Чем выгоднее людям своих и чужих групп действовать вместе, тем меньше они друг друга дискриминируют.

**Глава 9. Чувства**

Разные личности есть у всех нас. Мы не только разные люди в свои тридцать и пятьдесят, мы меняемся в течение одного дня — по обстоятельствам, в зависимости от социального окружения и гормонального состояния. Мы по-разному ведем себя в хорошем настроении и в дурном. Наш характер не выбит в нас, как в мраморе, он подвижен, изменчив. Неосознанные процессы у нас в голове скрывают завесой тайны и происхождение наших чувств, и сами эти чувства. Говорить о чувствах — штука полезная, но некоторые сокровенные переживания не выдают секретов даже при самой глубокой интроспекции. Поэтому многие традиционные выводы психологов о наших чувствах попросту не выдерживают никакой критики.

Если нужно по-настоящему понять, кто мы такие и, следовательно, как будем реагировать в разных ситуациях, придется разобраться в причинах наших решений и поступков и — еще глубже — в чувствах и их происхождении. Откуда они берутся? Преобладающий современный взгляд на эмоции восходит не к Фрейду, который верил, что бессознательное содержимое ума недоступно из-за подавления, а к Уильяму Джеймсу. Джеймс обнародовал свою теорию эмоций, отразив ее в общих чертах в статье под названием «Что есть эмоция?» (1884). В статье Джеймс рассмотрел эмоции «удивления, любопытства, восторга, страха, гнева, похоти, жадности и тому подобных», сопровождающиеся изменениями в теле — учащенным дыханием или пульсом, движениями лица или тела. Вроде бы очевидно, что все эти телесные изменения вызваны соответствующими эмоциями, однако Джеймс предположил, что все строго наоборот. «Я утверждаю обратное, — писал Джеймс, — Изменения в теле происходят сразу вслед за ВОСПРИЯТИЕМ возбуждающего факта, а затем наше переживание этих изменений и ЕСТЬ эмоция... Если бы не состояние тела, следующее за восприятием, последнее было бы чисто умозрительным по форме, блеклым, бесцветным, лишенным эмоционального тепла». Иными словами, нас не трясет от гнева, и мы не плачем от грусти; точнее будет сказать, что мы осознаем, что гневаемся, потому что нас трясет, и нам грустно, потому что мы плачем.

Если эмоции конструируются на основании ограниченных данных, а не на прямом восприятии — так же, как и зрительные переживания и память, должны существовать обстоятельства, по аналогии со зрением и памятью, в которых восполнение умом пробелов в информации приводит к искажению восприятия — к «эмоциональным иллюзиям», аналогичным визуальным и иллюзиям памяти. Неосознанная часть нашего мозга комбинирует информацию о физическом состоянии с другими данными, полученными из социального и эмоционального контекста, и таким образом определяет наши переживания.

Некоторые исследования показали, что вхождение в физическое состояние счастья — улыбаясь насильно, например, — может помочь чувствовать себя счастливее.

Часто мы не понимаем своих чувств, хотя думаем обратное. Более того, когда нас просят объяснить, почему мы чувствуем так, а не иначе, большинство из нас, поразмыслив, сможет выдать причину. Откуда мы их достаем, эти причины чувств, которые временами даже не есть то, что нам кажется? *Мы их выдумываем*. Чистый кошмар исследователя-маркетолога: спроси людей, что они думают о продукте или упаковке, и получишь замечательные объяснения — искренние, детальные, прочувствованные, но имеющие мало отношения к истине.

Термин «конфабуляция» часто обозначает восполнение пробела в памяти подлогами, которые человек принимает за правду. Но мы так же конфабулируем, заполняя пробелы в представлениях о собственных чувствах. Когда вы даете объяснение своим чувствам и поступкам, мозг производит манипуляцию, которая, возможно, удивит вас: он шерстит ментальную базу данных — ищет и выбирает подходящие культурные нормы.

Эволюция создала человеческий мозг не для того, чтобы он себя доподлинно постигал, а для того, чтобы мы выжили. Мы наблюдаем себя и окружающий мир и смекаем, что к чему, в достаточной мере, чтобы все как-то ладилось. Желающие разобраться в себе поглубже — чтобы принимать более удачные жизненные решения, жить ярче или просто из любопытства — пытаются прорваться сквозь интуитивные представления о себе самих. Нам это под силу. Можно использовать сознательную часть ума для изучения, идентификации и развенчания иллюзий нашего мышления.

Гостя в Сан-Франциско, я как-то зашел в одну антикварную лавку, собираясь купить дивную вазу, которую заметил в витрине: на ярлыке значилось, что ее уценили со 100 до 50 долларов. Я выбрался из магазина, унося персидский ковер, который стоил $ 2500. Если точнее, я вовсе не уверен, что он стоил $ 2500, но именно столько я за него заплатил. Я не искал себе ковер, не собирался просадить две с половиной тысячи долларов на сувенир из Сан-Франциско и не планировал тащить на себе ничего тяжелее хлебницы. Не знаю, зачем я это сделал, и никакие интроспекции, произведенные мною в последующие дни, не внесли ясности. Да и кроме того, нет никаких социальных норм по части приобретения персидских ковров, повинуясь каникулярным капризам. Но я точно знаю одно: мне нравится, как этот ковер смотрится на полу у меня в гостиной. Он мне правится, потому что в комнате от него уютнее, и он отлично сочетается по цвету с мебелью и обоями. Или, может, из-за него комната смахивает на столовский закут в дешевой гостинице? А может, на самом деле он мне дорог потому, что теперь прекрасный деревянный пол у меня в гостиной застлан уродливым ковром за $ 2500, но мне об этом неприятно думать? Это осознание меня не тревожит; я благодарен своему незримому напарнику, бессознательному уму, за поддержку, которая нужна мне, покуда я шагаю, спотыкаясь, по жизни.

**Глава 10. Самость**

Чем мощнее угроза самодовольству, тем сильнее человеческая склонность воспринимать реальность через искажающую линзу. Мы и правда верим в такие вот улучшенные версии самих себя, какие выдаем вовне? Нам и впрямь удается убедить себя, что наша деловая стратегия была блистательна, хотя обороты упали, и что нам причитается 50 миллионов долларов выходного пособия — при том, что компания под нашим чутким руководством потеряла в двадцать раз больше за те три года, пока мы стояли у руля? Насколько точно наше восприятие самих себя?

Когда старшеклассников попросили оценить способность ладить с окружающими, 60% поместили себя в верхние 10%, а 25% — в верхний 1%. В оценке лидерских качеств всего 2% признали себя ниже среднего. Психологи называют эту тенденцию «эффект выше среднего». В одном исследовании терапевты, поставившие пациентам диагноз «пневмония», продемонстрировали уверенность в правильности диагноза на 88%, хотя на деле оказались правы всего в 20% случаев. Большинство руководителей компаний считают, что именно у их компании больше шансов на успех. В результате такой сверхуверенности компании при покупке других фирм за их акции обычно переплачивают на 41% больше, чем реальная цена акций этой фирмы, — руководство компании-покупателя уверено, что уж они-то сделают купленную фирму более прибыльной, но при этом суммарная стоимость сливающихся компаний обычно падает: незаинтересованные наблюдатели с руководством, очевидно, не согласны.

Психологи-исследователи отказались от большей части фрейдистских теорий, но есть одна идея Фрейда, с которой терапевты и экспериментальные психологи согласны до сих нор: *эго* яростно отстаивает свое достоинство. Неужели руководитель отдела не должен ставить под вопрос свои компетенции, если отдел теряет деньги? Как мы убеждаем себя, что мы сплошь состоим из талантов, а повысили не нас, а другого лишь потому, что босса водят за нос?

Психолог Джонатан Хейдт утверждает, что есть два пути к истине: путь ученого и путь адвоката. Ученый собирает показания, высматривает закономерности, формулирует теорию, которая объясняет установленные факты и закономерности, и проверяет ее. Адвокат начинает с заключения, в котором надо убедить окружающих, а потом собирает данные, подкрепляющие это заключение, попутно дискредитируя сведения, которые заключения не подкрепляют. Человеческий ум умеет работать и как ученый, и как адвокат: сознательный искатель объективной истины и бессознательный пылкий защитник того, во что мы хотим верить. Оба эти подхода состязаются за право создавать нашу картину мира.

Хотя второй подход вроде бы бессмыслен, зато он, возможно, будет вам в радость. «Стрелка причинности» человеческого мышления склонна регулярно вращаться от веры к доказательству, а не наоборот. Мозг — довольно сносный ученый, но совершенно непревзойденный адвокат. В результате, пытаясь соорудить связное, убедительное представление о нас самих и об окружающем мире, этот страстный адвокат обычно одерживает верх над правдорубом. Психологи называют подход нашего внутреннего адвоката «мотивированным мышлением». Убеждать себя в собственном величии — задачка не всегда простая. К счастью, у нашего ума есть великолепный союзник — неоднозначность. Неоднозначность оставляет пространство для маневра в том, что иначе было бы неоспоримой правдой, и наш бессознательный ум использует это пространство на полную катушку — вьет наилучшее из возможных повествование о нас самих, об окружающих людях и обстоятельствах, и эта сага питает нас в славные времена, а в лихие — утешает.

Неоднозначность открывает ворота стереотипизации — неверному суждению о людях, которых мы плохо знаем. Те же ворота открываются и для неверного суждения о нас самих.

Даже в науке, — где объективности поклоняются, часто очевидно, что человеческое видение фактов сильно связано с личными интересами людей.

Мотивированное мышление позволит любой стороне найти способы объяснить свои выводы и опорочить противоположные, при этом неизменно веря в собственную объективность. Точно так же обе стороны дискуссии по любой существенной теме могут искренне полагать, что рациональна только их интерпретация. Приведение взвешенных аргументов за и против не порождает понимания противоположной точки зрения. Напротив, мы склонны пробивать бреши в доводах, нам не симпатичных, и латать дыры в тех, что нам нравятся, и поэтому эффект этого исследования — усиление противостояния.

Мы мастаки регулировать оценку значимости разных доводов, — иногда мы не обращаем совсем никакого внимания на доводы, если они не поддерживают наши представления о мире (и нас самих). Вы обращали внимание, что при выигрыше любимой команды фанаты вопят о мастерстве игроков, а при проигрыше — о госпоже Удаче и судьях матча? Руководители открытых акционерных компаний точно так же гладят себя по голове, когда прибыли хороши, а если прибыли так себе, вдруг вспоминают о важности случайных внешних факторов.

Как показывают результаты исследований, наниматели далеко не всегда знают, почему на самом деле они кого-то наняли. Какой бы ни была причина, собеседующему довольно принять решение «нутром», а бессознание включит мотивированное мышление и поддержит интуитивное предпочтение. Если интервьюеру нравится кандидат, он, не осознавая своих мотивов, уделит много внимания сильным сторонам собеседуемого и отмахнется от слабых.

Изворотливость нашего мышления позволяет нам поддерживать иллюзию собственной объективности, даже когда мы смотрим на мир через призму предвзятости. Процессы принятия решений гнут, но не ломают привычные нам правила, и мы считаем, что выносим суждения от частного к общему, от исходных данных — к выводам, но на самом деле идем от общего к частному — облюбованные нами выводы диктуют нам подход к анализу данных. Если мы настойчивы, упорны и знаем, чего хотим, нам нравится считать, что целеустремленные люди — самые эффективные руководители; если воспринимаем себя демократичными, дружелюбными и общительными, мы склонны видеть лидерами руководителей-гуманистов.

Больше прочих преимуществ из тех, что дает нам бессознательное, я ценю следующее. Нашему бессознательному нет равных в создании жизнеутверждающего и уютного чувства самости, ощущения силы и власти в мире, исполненном мощи, не сопоставимой с человеческой. В психологической литературе полно экспериментов, подтверждающих и личные, и общественные преимущества в поддержании позитивных «иллюзий» о нас самих. Те, кто сам себе нравится, покладистее в переговорах и легче находят конструктивные решения в конфликтных ситуациях. Такие люди лучше решают проблемы, более мотивированы на успех и переносят испытания с меньшими потерями. Мотивированное мышление защищает наш ум от печалей, дает нам силы преодолевать жизненные трудности, которые иначе свалили бы нас с ног. Чем лучше мы о себе думаем, тем лучше, судя по всему, становимся: мотивированное мышление, похоже, вдохновляет нас стремиться стать тем, что мы о себе измыслили.

1. Млодинов использует несколько примеров, описанных также в книге [Кристофер Шабри и Даниэл Саймонс. Невидимая горилла](http://baguzin.ru/wp/?p=8505). Вряд ли это плагиат, но эти повторы выглядят как-то странно… [↑](#footnote-ref-1)