**Роберт Триверс. Обмани себя. Как самообман помогает нам выжить**

Мы обманываем себя каждый день – в романтических отношениях и в офисном споре, при воспитании детей и планировании захватнической войны. Но обман и самообман уводят от реальности, что чревато катастрофой! Почему самообман играет такую важную роль в нашей повседневной жизни? Или проще: почему мы себе лжем?

Известный биолог Роберт Триверс решительно заявляет, что самообман имеет биологические предпосылки, и эволюционная цель его – помочь нам выжить и преуспеть. Паразит подстраивается под поведение хозяина, у людей развивается ложная память (иногда намеренно), и они могут забыть неприятные для себя эпизоды, обманщик-политик может ввести в заблуждение массы. Но мы недооцениваем риск самообмана – на свою беду.

Ссылку на эту книгу я нашел у Талеба в [Антихрупкости](http://baguzin.ru/wp/?p=7903)…

Роберт Триверс. Обмани себя. Как самообман помогает нам выжить. – СПб.: Питер, 2012. – 432 с.



**Глава 1. Эволюционная логика самообмана**

Наша система восприятия сформирована таким образом, чтобы дать нам точное представление о внешнем мире, так как благодаря его правдивому отражению мы можем успешно в нем функционировать. Но как только эта информация поступает в наш мозг, она искажается. Мы подавляем болезненные воспоминания, создавая совершенно новые, рационализируем аморальное поведение, «накачиваем» позитивное самомнение, демонстрируем механизмы защиты эго.

Обман и самообман – две стороны одной медали. Если под обманом мы понимаем только сознательную ложь, то упускаем из виду огромный «пласт» неосознанного обмана, включающего самообман. С другой стороны, если мы закроем глаза на основную задачу самообмана – обман других, – то много потеряем. Можно рационализировать самообман как защитную функцию организма, но фактически он является актом агрессии. В этой работе я рассматриваю обман и самообман в одной связке, как неотделимые друг от друга явления. Я покажу, как естественный отбор способствует развитию механизмов самообмана.

Какова же все-таки биологическая выгода от самообмана? Центральная мысль этой книги заключается в том, что самообман разворачивается на фоне и в целях обмана других людей. Иногда он помогает обману, уменьшая когнитивную (познавательную) нагрузку, или обеспечивает защиту от обвинений во лжи (например, «я не осознавал своих действий»). В первом случае обманывающий себя не демонстрирует признаков осознания своего обмана, таким образом избегая обвинения в нем. Во втором случае фактический процесс обмана интерпретируется в сознании менее затратным способом – путем удержания части правды в подсознании. Наш мозг может функционировать более эффективно, если противоречие остается неосознанным. Порой при обнаружении другими людьми обмана становится легче защититься от него путем рационализации: «Я сделал это бессознательно».

У ученых достаточно доказательств того, что распознавание неправды и развитие средств обмана помогало эволюционному развитию разума.

При самообмане в мозге субъекта присутствует и правдивая и ложная информация, но правдивая хранится в подсознании, а ложная – в сознании. Главная гипотеза, высказываемая в этой книге, заключается в следующем: все это противоречащее здравому смыслу действие происходит в целях манипулирования другими. Мы скрываем реальное и правдивое от себя для того, чтобы его не заметили внешние наблюдатели.

Какие «подсказки» позволяют выявить сознательный обман?

* Нервозность.
* Подавление естественного поведения, «переигрывание», избыточный самоконтроль, повышение тона голоса.
* Когнитивная нагрузка сопутствующая обману уменьшает продуктивность коммуникаций при запросах на спонтанные действия. Недавние исследования показали: когда мы говорим неправду, то моргаем реже, делаем в разговоре более долгие паузы – это подтверждает значимость когнитивной нагрузки.

Например, женщина, отрицающая сексуальные отношения с неким Шерри, может нечаянно повысить тон своего голоса на фразе: «Думаешь, я здесь с ШЕРри?» (Ну, я предполагал это, но теперь у меня есть достаточно доказательств.)

Наука выявила некоторые основные вербальные признаки обмана. Мы склонны изымать из своей речи местоимения «я», «меня» и учащать использование других местоимений. Мы избегаем сложных конструкций речи, например оборотов с союзом «несмотря на». Чаще встречаются слова с негативными коннотациями.

Есть основания утверждать, что самообман появился до возникновения языка. В природе при физическом конфликте двух животных каждое из них пытается нанести удар по самоуверенности своего «врага» (принимает боевую стойку, пугает). Таким образом, умение обманывать себя в сложных агрессивных ситуациях способствует естественному отбору этого механизма.

С другой стороны, язык значительно расширил возможности обмана и самообмана. С самоуверенностью связано одно неприятное явление – адекватное восприятие характеристик окружающего мира: чем более невежествен индивидуум, тем более он уверен в себе. Непонятно, почему это происходит. Возможно, потому что рациональное осмысление окружающего мира полно нюансов и неопределенности, что ведет к появлению сомнений и неуверенности. Как следствие возникает такое решение противоречия: подспудное одобрение своего невежества, подавление любых признаков сомнения.

В дополнение к самоуверенности давайте рассмотрим девять других случаев самообмана.

1. *Самораздувание*. В животном мире это явление стало обыденным (изменение размера, цвета животного, «накачивание» уверенности в себе, что наблюдается в ситуациях конфликта и ухаживания). Самораздувание приводит к развитию у людей склонности ассоциировать себя с тем сообществом, которое отмечено успешными жизненными достижениями. 94 % опрошенных поместили себя в лидирующую группу по признаку профессионализма. Крайнюю форму самопреклонения мы можем наблюдать у так называемых нарциссов.
2. *Низкая оценка окружающих – разновидность самораздувания*. Если ваша собственная самооценка занижена, то один из способов решения проблемы – обратить внимание на некую группу людей, имеющую какой-либо недостаток, так чтобы по сравнению с ней вы выглядели не так уж и плохо.
3. Никакие другие психологические различия не приносят такого мощного психологического отклика, как *ощущение своей принадлежности к какой-либо группе*. Если вы считаете себя в среднем лучше других, так же вы относитесь и к членам своей группы. Те, кто вне вашей группы, – хуже. Мы с легкостью обнаруживаем негативные качества в человеке, не принадлежащем нашей группе, а также экстраполируем их на всю группу; с участниками же своей группы происходит прямо противоположное.
4. *Фактор власти*. Власть склонна к своей абсолютизации и завышенной самооценке. Власть может почти мгновенно искажать наши ментальные процессы. Когда люди чувствуют в себе силу, они реже готовы принять точку зрения других и чаще сконцентрированы на самих себе.
5. *Моральное превосходство*. Моральное лицемерие заложено глубоко в нашем характере: мы склонны судить других людей (обычно аутсайдеров нашей группы) за их проступки гораздо строже, чем себя.
6. *Иллюзия контроля*. Человеческие существа (как и животные) нуждаются в предсказуемости и контроле. Существует такое явление, как иллюзия контроля, при котором у нас есть уверенность в том, что мы способны влиять на последствия наших поступков в большей степени, чем это на самом деле есть. Например, нет никакого шанса повлиять на ситуацию на фондовом рынке, поэтому любые свидетельства контроля являются иллюзией.
7. *Искаженная социальная теория*. У каждого из нас есть свое понимание общества, своя социальная теория. У всех имеется свое мнение по поводу брака. У всех нас свое отношение к работе. Обычно у каждого есть определенное мнение по поводу общества в целом.
8. *Фальшивые истории*. В огромном количестве мы создаем фальшивые истории о себе. Возвеличивая собственные заслуги и принижая достижения других людей, мы порождаем целые персональные легенды. Когда участников экспериментов просят вспомнить случаи их гнева (агрессор) и случаи чужого гнева (жертва), вскрывается целый ряд острых противоречий. Агрессор обычно описывает свои действия как оправданные и значимые, в то время как жертва склонна оценить их как неправильные, необъяснимые.
9. *Модули бессознательного, участвующие в обмане*. Мне потребовалось несколько лет, чтобы понять, что я – бессознательный клептоман. Очевидно, в моем мозгу есть некий бессознательный модуль, отвечающий за мелкие кражи, изолированный от других модулей, чтобы не мешать всем прочим действиям (например, разговору). Мы даже не представляем себе, насколько распространена такая бессознательная активность.

**Глава 2. Обман в природе**

Живые существа неизменно получают эволюционные вознаграждение за «новшества» в поведении, что способствует появлению огромного числа обманных сценариев. Так происходит коэволюционная борьба между обманщиком и обманутым. (Коэволюция – совместная эволюция биологических видов, взаимодействующих в экосистеме. Изменения, затрагивающие какие-либо признаки особей одного вида, приводят к изменениям у другого или других видов.) Простой пример: что нужно, чтобы обнаружить объект на некоем фоне? Если окраска объекта отличается от окраски фона, то увидеть объект легко. Но естественный отбор способствует выживанию объектов, окраска которых максимально соответствует фону, а следовательно, обнаружение объекта уже становится гораздо более сложным процессом.

Усложнение механизмов обмана способствует развитию способов его обнаружения: умения отличать похожие друг на друга объекты, умения считать, умения приспосабливаться к изменяющимся условиям, умения делать выводы: «скорлупа на земле – разбитое яйцо – паразит в гнезде – лучше не кормить» и т.п. Навык распознавать обман требует особых талантов, которые в противном случае не понадобились бы представителю этого вида. Вероятнее всего, обман явился ключевой причиной развития интеллекта у живых существ (разумеется, это относится к высшим общественным животным). Я уверен, что умные люди лгут другим и обманывают себя гораздо чаще, чем менее развитые.

**Глава 3. Нейрофизиология и уровни налагаемого самообмана**

Чтобы обнаружить скрытые предпочтения, проводится следующий эксперимент. Участников просят нажимать правой рукой на кнопку, когда они слышат «белые» имена (Чип, Брэд, Уолтер) или «хорошие» слова (радость, мир, замечательный, счастливый), и левой рукой, когда слышат «черные» имена (Тайрон, Малик, Джамал) или «плохие» слова (агония, мерзкий, война, смерть). Затем все меняется наоборот: белый или плохой, черный или хороший. Теперь измеряем время задержки реакции – как долго участник думает, прежде чем он откликнется на стимул: белый/хороший или белый/плохой. И принимаем как данность следующее: маленькая задержка (быстрый ответ) означает, что термины более крепко ассоциируются в мозге друг с другом. Это называется тестом на скрытые ассоциации. (В одном из эпизодов сериала «Обмани меня» расследуют гибель молодого афроамериканца-пожарного. Для выявления среди членов пожарной команды наиболее склонных к расизму людей проводят этот тест. 1-й сезон, серия 5 Освобождение/Unchained.).

Стоит упомянуть еще несколько форм самообмана. Поразительно легко убедить человека сделать фальшивое признание в преступлении, которого он не совершал, даже если это предполагает последующее лишение свободы. Все, что нужно, – восприимчивая жертва и старый добрый метод «24/7»: изоляция ее от других людей, депривация сна, принудительный допрос, при котором не допускаются отрицания и опровержения, предоставление фальшивых улик, гипотетических заключений («На оружии убийства обнаружена ваша кровь; возможно, вы находились в бессознательном состоянии и убили своих родителей против своей воли»). У разных людей способность противостоять давлению и самообману различается. Некоторые склонны даже к созданию фальшивых воспоминаний, подтверждающих признание в преступлении, которого они не совершали.

Альтернативное понимание самообмана заключается в том, что он рассматривается как защитная реакция мозга от наших примитивных подсознательных желаний (фрейдистский подход) или посягательства на наше счастье (социальная психология). Счастье достойно того, чтобы его защищать, а для этого у нас есть «психологическая иммунная система». Она оберегает наше ментальное здоровье так же, как настоящая иммунная система, – физическое. Здоровые люди счастливы и оптимистичны, лучше контролируют свою жизнь.

Эффект плацебо и гипноз (включая аутогипноз) являются примерами самообмана, приносящего пользу. Для достижения эффекта плацебо химически неактивное или безвредное вещество провозглашается лекарством, и это может произвести настоящий терапевтический эффект. Он настолько сильно проявляет себя, что сейчас все испытания новейших лекарств проводятся с учетом эффекта плацебо. Например, когда хотят проверить, действительно ли новое лекарство помогает от артрита, то испытуемых разделяют на две группы и одной дают настоящее лекарство, а второй – плацебо-таблетки. Только если лекарственное средство покажет лучшие результаты, чем плацебо, оно может считаться действенным. Было бы хорошо добавить третью группу людей, не получающих никакого лекарства, чтобы измерить действенность эффекта плацебо, но эта практика не закреплена среди врачей.

Эффект плацебо проявляется сильнее, если

* таблетка больше по размеру;
* ее стоимость больше;
* она имеет форму капсулы, а не пилюли;
* процедура представляет собой инвазию (укол лучше, чем таблетка; фальшивое хирургическое вмешательство особенно действенно);
* пациент действует более активно (втирает лекарство);
* у лекарства больше побочных эффектов;
* врач выглядит как «настоящий врач» (белый халат, стетоскоп и т. п.).

Эффект плацебо был изучен весьма подробно, и не остается сомнений, что для некоторых пациентов одной только уверенности в том, что обезболивающее принято, достаточно, чтобы стимулировать выделение эндорфина – гормона, уменьшающего болевые ощущения. Иными словами, изменения, которых мозг ожидает в будущем, влияют на его нынешнее физиологическое состояние. Мозг предвосхищает улучшение, и пациент испытывает положительные ощущения. Это объясняет, почему люди, страдающие болезнью Альцгеймера, не испытывают эффекта плацебо – они просто не могут предвосхищать будущее.

Медицинское лечение, получаемое пациентами, можно сравнить с выработкой условных рефлексов. Белый халат доктора, заботливый голос персонала, больничный запах, укол шприца или прием таблетки – все это приобрело особое значение для человека через его прошлый опыт – и приводит к ожиданию облегчения боли.

**Глава 4. Самообман в семье и расщепленное самосознание**

Ключевой биологический аспект семейных отношений – генетическое родство (обозначим его как r). Все члены семьи связаны между собой родством в том смысле, что любой ген одного члена семьи имеет свою копию, принадлежащую другому участнику семьи, так как напрямую переходит от общего предка. Обычно ген родителя встречается у ребенка в половине случаев (отношение r у ребенка = 1/2), а ген ребенка у одного из родителей – также в половине случаев. Сиблинги тоже имеют соотношение генов 1/2, полусиблинги – 1/4 и т.д. (Сиблинги – генетический термин, обозначающий потомков одних родителей. Это родные братья и сестры, но не близнецы. Полусиблинги – сводные браться и сестры.)

Правило Гамильтона гласит: польза альтруистического акта по отношению к родственнику, помноженная на относительную степень родства, должна быть больше, чем затраты совершающего альтруистический поступок, чтобы естественный отбор способствовал альтруизму. Например, если вы помогаете своей сводной сестре, то (при равных других условиях) польза для нее должна превышать степень ваших затрат в четыре раза. Родство привносит дополнительные аспекты и свою логику в процесс обмана и самообмана.

Одним из самых ошеломляющих открытий в генетике за последние тридцать лет явилось то, что мы не целостные существа с единой генетической целью, а соединенные друг с другом две генетические половинки – отцовская и материнская, у каждой из которых есть своя цель. Возьмем, например, молодую женщину, размышляющую о том, начать ли ей сексуальные отношения с кузеном (скажем, с сыном сестры ее отца). Ее отцовские гены «оценят» возможность увеличения родства при воспроизводстве потомства с одной половины до пяти восьмых долей (положительный эффект инбридинга), а материнские гены – нет. Но оба вида генов пострадают от ухудшения «качества» потомства вследствие генетической гомогенности (отрицательный эффект инбридинга). То есть отцовские гены более склонны инициировать сексуальные отношения с родственником, а материнские будут противостоять этому. Первые говорят: «Поцелуй кузена», вторые читают нотацию об опасности рождения неполноценного потомства. Для индивида это будет что-то вроде внутреннего спора.

Стоит заметить, что родители с раннего возраста играют с детьми в игры, в которых нужно притворяться, фантазировать. Дети играют в такие же игры друг с другом, а большая часть детской литературы фантазийна. Наиболее популярные детские игры связаны с обманом: прятки, карточные фокусы и т. п. Таким образом, все способствует тому, чтобы обман вошел в жизнь ребенка в самом раннем возрасте. Конечно, это стимулирует воображение и обучение, а также готовит ребенка к жизни в мире, где крайне важно уметь обманывать и распознавать обман.

Психологи утверждают, что ключевым аспектом развития ребенка является тот факт, научился ли он доверять. Обычно дети из благополучных семей демонстрируют большую степень доверия к окружающим. Уменьшение заботы может привести к тому, что степень доверия уменьшится.

**Глава 5. Обман, самообман и отношения полов**

Не многие виды отношений имеют такой потенциал обмана и самообмана, как отношения между полами. Ключевая цель существования двух полов – это их жизненная функция: воспроизводство потомства. В эволюционном контексте есть только две переменные, на которые мы должны обратить особое внимание, – гены и родительский вклад.

Почему существует половое размножение? Почему природа не придумала чего-то более простого и эффективного? Преимущества полового размножения в том, что таким образом создается генетически разнообразное потомство. Секс представляет собой доминирующую форму воспроизводства потомства у большинства видов уже в течение сотен миллионов лет. Два этих пола отличаются друг от друга относительным размером родительского вклада в потомство. Самки производят яйцеклетки настолько ценные, что их количество строго ограничено. Самцы производят сперму, настолько не ценную, что 100 миллионов клеток не весят и грамма.

На протяжении миллионов поколений мужской обман был связан с генетическим качеством, так как самец не предлагает ничего, кроме своих генов. Предполагается, что выбор самкой самца основан на таких признаках «мужского качества», которые трудно подделать: размер, симметрия, яркий окрас, замысловатость брачной песни и т. п. Спаривание с такими самцами повышает генетическое качество потомства.

Предполагаю, что имеются различия между шаблонами обмана и самообмана у разных полов. Например, женские особи, скорее всего, распознают обман лучше мужских; последние склонны чаще обманывать себя (самораздувание и завышенная самооценка). Учитывая разницу родительского вклада в потомство – сперматозоид от отца и девятимесячное вынашивание плода матерью – неудивительно, что мужчины (в сравнении с женщинами) гораздо более сосредоточены на краткосрочных отношениях, чем на долгосрочных. Это является причиной разного отношения полов к сексу. Большинство мужчин демонстрируют большую склонность к сексуальному разнообразию, чем женщины.

**Глава 6. Иммунология самообмана**

Подавление правды затратно для иммунной системы и здоровья. Подавление реальности связано с иммунными затратами, а осознание – с иммунными выгодами. Быть жизнерадостным лучше, чем подавленным. Иммунная система очень затратна. Внутри нашего организма действует мощнейшая и очень дорогостоящая система. Ее действие тесно связано с психологическими аспектами, а самообман оказывает на нее поразительное влияние. Многочисленные эксперименты демонстрируют роль сна и иммунного восстановления: чем дольше организм спит, тем больше времени иммунная система имеет для восстановления (которое происходит при пониженной активности, например, во время сна). Но самообман зачастую мешает сну.

Ряд важных экспериментов, проведенных в 1980–2000-х годах, показал, что положительное влияние на человеческую иммунную систему оказывает изложение человеком на бумаге своих переживаний, полученных в результате эмоциональной травмы. Даже периодическое изложение своих ощущений в виде автобиографических записей приносит большую пользу здоровью.

**Глава 7. Психология самообмана**

Обычно самообман делается человеком в целях искажения своего имиджа, чтобы казаться другим или самому себе лучше, чем есть на самом деле. На всех этапах психологического процесса происходит систематическое искажение правды. Таким образом, психология является наукой, изучающей не только процесс восприятия и анализа информации, но и процесс ее искажения и разрушения. Самообман не требует того, чтобы в сознании одновременно хранилась и правдивая и ложная информация касательно какого-либо события. В сознании можно удерживать только фальшивую информацию.

Несмотря на то что большинство из нас ратует за свободу мысли, на самом деле мы проводим большое количество времени, цензурируя поступающую в наш мозг информацию. Мы словно «выискиваем» те сведения, которые поддерживают наши сформировавшиеся взгляды, и избегаем тех, которые их подрывают. Происходит искажение при сборе данных – «фильтр» должен включиться как можно раньше, чтобы в мозг попало меньше нежелательных сведений, которые затем нужно будет подавлять.

Наши изначальные предубеждения оказывают удивительно сильное воздействие на восприятие информации. Для участия в одном из экспериментов были отобраны люди, имевшие твердые убеждения («за» или «против») относительно смертной казни. Затем им предоставлялся ряд различных фактов, поддерживающих ту или иную точку зрения. Вместо того чтобы привести к сплочению группы, эти факты еще более разобщали участников. Те, кто был против высшей меры наказания, теперь получали новые аргументы в свою поддержку, и наоборот. Происходило выборочное рассмотрение информации. Те люди, кто поддерживал идею смертной казни, расценивали аргументы «за» как разумные и отрицали аргументы «против».

Во многих случаях воспоминания могут быть искажены в целях получения желаемого результата. Мы с большей легкостью запоминаем положительную информацию, касающуюся нас, и склонны либо забывать негативную, либо трансформировать ее в нейтральную или даже позитивную. Несмотря на то что чаще всего воспоминания представляются нам фотографиями, четкость которых со временем теряется, мы знаем, что факты прошлого легко реконструировать и исказить. Поэтому люди постоянно создают свои собственные воспоминания.

Искажения воспоминаний тем обширнее, чем больше они нацелены на поддержание своей самооценки, оправдание промахов, неправильных решений. Таким образом многим людям удается поддерживать иллюзию саморазвития, самоулучшения, ошибки приписываются не себе, а другому человеку, «которым я был раньше».

Мы способны реконструировать внутренние мотивы и описания событий в целях рационализации своего сомнительного поведения. Например, можем приписать причины нашего поведения внешним обстоятельствам, что поможет себя оправдать. Например, в классическом эксперименте участникам предлагалось пойти одним из двух путей. Доброволец заходил в помещение, где находилось два человека – инвалид и здоровый. Каждый из них смотрел телевизор. Иногда на обоих экранах была одна и та же передача, иногда разные. Участнику предлагалось сесть рядом с одним из них. Когда оба телевизора транслировали одну и ту же передачу, участники были склонны садиться рядом с инвалидом, как бы демонстрируя отсутствие предубеждения. Но если передачи были разными, участники чаще садились рядом со здоровым человеком; теперь у них появлялось оправдание – более интересная передача.

Отрицание и проекция – фундаментальные психологические процессы. Например, отрицание собственных преступных действий может потребовать проекции их на кого-либо другого. Серьезный пример отрицания и проекции относится к событиям 11 сентября. У любого большого бедствия есть масса причин, и множество сторон ответственны за него. Вполне логично, что львиная доля ответственности лежит на Усаме бен Ладене и его сторонниках, но что, если создать более объемную картину происшедшего, в которой часть ответственности ляжет и на нас (граждан США) в смысле того, что мы не смогли предотвратить катастрофу? Если бы мы были более самокритичны, что бы нам пришлось признать? Какой вклад мы, хоть и косвенно, внесли в это бедствие? Конечно, отказываясь уделять должное внимание авиабезопасности (см. главу 9), а также нашей внешней политике, мы внесли определенный вклад.

Зачастую очень трудно сделать себе такое признание, и почти никогда они не делаются публично. Однако разумные общества склонны преобразовывать свое поведение в положительную сторону. Разве нет никаких претензий к США и их разрушительной и иногда геноцидной внешней политике (Камбоджа, Центральная Африка) за последние 50 лет? Могла ли наша слепая поддержка Израиля – как и всех наших «клиентских государств» («Правы, не правы – неважно, вы все равно свои парни») – вызвать праведный гнев в других странах, например среди палестинцев, ливанцев, сирийцев? Другими словами, являются ли события 11 сентября сигналом для нас, что мы должны более критично отнестись к нашей внешней политике (с точки зрения большинства, а не обычной кучки привилегированных)? Необязательно говорить обо всем этом на публике, но можно обсуждать в своей семья, с друзьями. Более глобальный вывод таков: истребление своих врагов не всегда является лучшим ответом на их действия, но становится единственно возможным при полном отрицании своей ответственности и подавлении самокритики.

Когнитивный диссонанс и самооправдание. Когнитивный диссонанс – это внутреннее психологическое противоречие, которое ощущается как состояние напряжения или дискомфорта разной степени интенсивности. Поведение человека часто направлено на его уменьшение. С помощью экспериментов мы сформулировали правило: чем больше «труда и боли», тем больше в дальнейшем оправданий для увеличения видимой выгоды. Плата уже внесена, получить ее назад невозможно, зато можно создать иллюзию меньшей платы или большей выгоды. Мы как бы пытаемся получить плату назад «психологическим способом».

Одним из важнейших факторов воздействия на когнитивный диссонанс является пострационализация решений, которые нельзя отменить. Например, женщине больше нравятся вещи, к которым они уже сформировали положительное отношение. Чаще всего им больше нравится определенная вещь, если они не могут вернуть ее назад.

Попытки разрешить когнитивный диссонанс, возникший между людьми, приводит оппонентов к еще большему противостоянию. В психологии это явление описывается в терминах пирамиды. Два противника начинают взаимодействие, имея приблизительно похожие взгляды на проблему: они находятся, так сказать, на вершине пирамиды. Но как только в игру вступают противоречащие силы когнитивного диссонанса и самооправдания, они «скатываются» вниз по пирамиде в разных направлениях и в результате оказываются на разных ее концах.

В изучении когнитивного диссонанса появились новые аспекты, касающиеся способов превращения потенциального врага в друга. Самый лучший способ вызвать положительные чувства по отношению к вам – каким-либо образом «заставить» этого человека сделать подарок вам. Поговорка двухсотлетней давности выражает суть данного явления: «Тот, кто когда-то оказал вам услугу, будет более склонен оказать вам другую услугу, чем тот, кому оказали услугу вы».

**Глава 8. Самообман в повседневной жизни**

Одним из важнейших аспектов языка является использование различных метафор. Метафоры могут воздействовать на наше сознание. Например, эвфемизмы не только «смягчают» значения слов, но и могут делать их совершенно противоположными. Например, «сопутствующий урон» (мирные граждане, убитые во время военных операций), «допрос с пристрастием» (пытка), «дружественный огонь» (смерть от рук своих собственных солдат), «окончательное решение» (геноцид европейских евреев). Существует так называемая «беговая дорожка» эвфемизмов, при котором каждый новый как бы «пропитывается» негативным смыслом явления, к которому относится, а поэтому необходимо придумывать следующий эвфемизм ему на замену. «Сбор» мусора становится «санитарными работами», что затем трансформируется в «экологические услуги».

Подмена эвфемизмов означает, что мы ищем возможности уменьшить психологическое напряжение по поводу некоторых щекотливых вопросов: расовых, сексуальных предубеждений и тому подобного.

В социальном смысле потенциальной платой за самообман является большая степень подверженности манипуляциям (и обману) других людей. Если вы не осознаете свои действия, а другие осознают, они могут манипулировать вашим поведением без вашего ведома.

Учитывая важность распознавания обмана в современном обществе, существует большая потребность в научных методах его обнаружения – отсюда и популярность хваленого детектора лжи. Слабое место детектора лжи заключается в повальной убежденности, что ложь в любом случае себя как-то выдаст, причем не учитываются особенности каждой ситуации.

**Глава 9. Самообман – причина авиа– и космических катастроф**

Причины катастроф тесно связаны с самообманом: последний лишает нас осознания, а следовательно, и контроля над реальностью, а она, в свою очередь, «дает нам сдачи» неожиданным и болезненным способом. Число катастроф авиакомпании Korea Airlines в 1988–1998 годах было примерно в 17 раз выше, чем у любого американского перевозчика. Решением проблемы занялась группа независимых консультантов. Они сделали вывод, что помимо других факторов наличие в корейском обществе высокой иерархичности и силового доминирования препятствовало развитию у вторых пилотов способности действовать активно и решительно. Консультанты подчеркнули важность наличия у второго пилота таких качеств, как независимость и настойчивость. Ключевым моментом является то, что наличие иерархии затрудняет передачу информации: несмотря на то что в кабине присутствуют двое, доминирует всегда один.

28 января 1986 года космический аппарат «Челленджер» совершил взлет в Космическом центре им. Кеннеди, Флорида, и семьдесят три секунды спустя взорвался над Атлантикой. Все семь членов экипажа погибли. Обстоятельства катастрофы были тщательнейшим образом изучены известным физиком Ричардом Фейнманом (см. также [Леонард Млодинов. Радуга Фейнмана. Поиск красоты в физике и в жизни](http://baguzin.ru/wp/?p=11510)). Этот человек известен своей склонностью все обдумывать самостоятельно и абсолютно независимо от общественного мнения. Больше недели ушло у него на то, чтобы (с помощью генерала ВВС) обнаружить бракованную деталь (уплотнительное кольцо, простейшую деталь ракеты), и оставшееся время – чтобы понять, как такая большая и хорошо спонсируемая организация, как НАСА, могла использовать подобный низкосортный продукт.

НАСА знала о «мелкой» проблеме – бракованных уплотнительных кольцах, но никакой работы по ее решению не велось. Отдел, отвечающий за безопасность полетов, вместо того чтобы заняться прямым своим делом, стал «органом рационализации и отрицания».

В действиях этого отдела можно обнаружить самые невероятные примеры самообмана. Семь из двадцати трех полетов «Челленджера» показали уязвимость уплотнительного кольца: более низкая температура при взлете могла способствовать его разрушению. Например, во время всех четырех полетов при температуре ниже 65 градусов по Фаренгейту оно частично пострадало. Чтобы «не дать» себе заметить этот дефект и не позволить другим его обнаружить, отдел безопасности провел следующую ментальную операцию. Они сообщили, что при 16 полетах разрушений не произошло, а поэтому проблему можно было исключить из дальнейшего анализа.

**Глава 10. Фальшивые исторические повествования и интерпретации**

Обычно целью фальшивых исторических повествований являются самопрославление и самооправдание. Нам так хочется показать, что не только мы являемся особенными, но таковыми были и наши предки. Казалось бы, ничего нет аморального в том, чтобы рассказать ложную историю; никто от этого не пострадает. Фальшивые исторические повествования являются самообманом на групповом уровне, так как большое количество людей верит в какую-либо придуманную историю. Если можно взрастить несколько поколений на сказках об их предках, это станет мощной силой формирования единства в пределах определенной группы людей.

В любом обществе находится несколько храбрых историков, которые пытаются рассказать правду о прошлом. Например, что во время Второй мировой войны в японской армии существовала обширная система сексуального рабства; что во время корейской войны США провели массовое уничтожение корейцев, а во время вьетнамской войны – вьетнамцев, камбоджийцев и лаосцев; что турецкое правительство осуществило геноцид армян; что сионистские завоеватели Палестины совершали этнические зачистки против палестинцев (было убито около 700 000 человек); что США вели политику геноцида по отношению к индейцам (только в 1980-х годах было убито около полумиллиона человек) и так далее. Но большинство историков поведают нам общепринятую историю – историю, возвеличивающую нацию. Ведь большинство людей в вышеупомянутых странах не знают или не верят в те факты, которые я перечислил.[[1]](#footnote-1)

Фальшивую историю США можно вкратце представить несколькими фактами и их рационализацией. Ключевым фактом является убийство и выселение целых народностей с насиженных мест для освобождения территории для европейцев (и их африканских рабов). Вполне понятно, что Христофор Колумб получил статус национального героя за открытие Америки. С другой стороны, он ничего подобного не делал. Когда он прибыл туда, там уже было около 100 миллионов человек. Во время испанского холокоста 1500-х годов местное население сократилось до 5 млн. человек или даже меньше.

Большинство американцев не знает, насколько часто США развязывали войны, они оккупировали Доминиканскую Республику, Гаити, Кубу, Панаму, Мексику (несколько раз), при этом на постоянной основе размещая войска в Никарагуа.

Создание фальшивой истории представляет собой глубокую нравственную проблему. В противоположность американцам и японцам, немцы давно признали свои преступления, в результате чего существенно улучшились их отношения с соседями и другими странами. В какой степени история должна стимулировать патриотизм, особенно у молодого поколения, и в какой – предоставлять объективный взгляд на прошлое и его недостатки?

Турция не признает преступление, совершенное почти сто лет назад.[[2]](#footnote-2) Более того, это противозаконно (статья 305 Уголовного кодекса Турции) – требовать «признания армянского геноцида». Так же как и в Японии, школьная программа требует, чтобы учителя (с 2004 года) заявляли о «необоснованных обвинениях» со стороны армян, то есть скрывали правду. При таком уровне исторической амнезии неудивительно, что основную массу турков обижает одно только упоминание об армянском геноциде. Мы знаем, что это выглядело примерно так: турецкая армия занимала город и требовала, чтобы все армяне собрались в центре. Взрослых мужчин убивали сразу же. Детей бросали на землю и разбивали им черепа прямо на глазах у плачущих матерей. Молодых женщин насиловали, а также использовали в целях репродукции; остальных либо убивали, либо закрывали где-нибудь без воды и еды. Поразительнее всего то, что правительства стран по всему миру под давлением Турции также не признают факта геноцида. Эти события принято называть «военной трагедией», и на мировой сцене Турция поддерживает свою ложь.

Отрицание палестинской истории также «встроено» в израильскую школьную программу. Как только ООН согласилась отделить часть Палестины для формирования еврейского государства в 1947 году, сионисты начали «защитную» войну против арабских армий. Конфликт закончился тем, что размер палестинской территории, отданной Израилю, увеличился с 56 до 78%.

**Глава 11. Самообман и война**

Говорят, что главная потеря на войне – это правда. Фактически правда умирает задолго до того, как война начинается. Самообман вносит большой вклад в разжигание военных конфликтов, особенно когда дело касается оправдания агрессивной внешней политики. В основе ошибочного решения лежат обычно четыре основных фактора: чрезмерная уверенность в себе, недооценка сил противника, игнорирование донесений разведки и недооценка потерь военных. Все они связаны с самообманом. Кроме того, немалую роль играет склонность мужчин к поиску острых ощущений (проявляемая в том, что они чаще занимаются опасными видами спорта, принимают наркотики и играют в азартные игры). А война, несомненно, – источник сильных ощущений.

Недооценка способностей или мотивации других людей может возыметь немедленные губительные последствия в случае развязывания военных действий. Как можно думать, что местное население меньше озабочено вашим вторжением на их территорию, чем вы? Даже в спорте мы наблюдаем проявление этого правила: игра на своем поле перед своими болельщиками дает команде преимущество.

Классическим примером самоуверенности были британцы, демонстрирующие глубоко расистское пренебрежение к турецкому народу в целом и к его армии в частности. Идея о том, что британские войска имеют превосходство над турецкими, распространилась во всех слоях британского общества. Командир британских отрядов, участвующих в [битве на мысе Геллес](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D1%8B%D1%81%D0%B0%D0%B4%D0%BA%D0%B0_%D0%BD%D0%B0_%D0%BC%D1%8B%D1%81%D0%B5_%D0%93%D0%B5%D0%BB%D0%BB%D0%B5%D1%81), был уверен, что британский солдат стоит семи дюжин турецких, британцы имеют «идеалы» и получают «радость от битвы». Однако статистика сражения говорит совсем об обратном: в битве на турецкой земле один турецкий солдат стоил десяти британских.

С самого начала война США с Ираком 2003 года подпитывалась обманом и самообманом. Предлогом развязать войну стали события 11 сентября, целью – захват контроля над нефтяными территориями, а также постройка местной энергетической базы и поддержка своего неизменного союзника, Израиля. Повод был «притянут за уши». Если мир выживет, эта война будет преподаваться в школах как пример колоссальной военной ошибки, причиной которой стали обман и самообман. В основе аргументации военного конфликта лежали два лживых утверждения: что у Саддама Хусейна имелось оружие массового поражения, включая ядерные боеголовки, и что он каким-то образом принимал участие в событиях 11 сентября.

США были уверены в том, что вторжение в Ирак принесет пользу его жителям; что США фактически действуют в их интересах; что иракцы оценят этот поступок и Соединенные Штаты прослывут «освободителями», но никак не «оккупантами». Американские интеллектуалы попали под власть самообмана: они отрицали, что война была захватнической с целью получения контроля над ценными ресурсами, поддерживая иллюзию того, что она будет выгодна всем – мир освободится от угрозы ядерной войны, террористов уничтожат, а иракский народ освободят от власти деспота, нашего бывшего союзника Саддама Хусейна.

**Глава 12. Религия и самообман**

По утверждению некоторых людей, религия – своего рода самообман, в крайних своих проявлениях приводящий только к негативным последствиям. Согласно этому мнению, лежащие в основе религии концепты изначально ложны, иллюзорны, и поэтому религию нужно изучать как хорошо организованный акт самообмана. В то же время множество людей уверены, что религия – это истина, которую преподал Всемогущий, или, что больше похоже на правду, что именно их религия – истина.

По моему мнению, в любой религии существует некое подобие борьбы между основной истиной, заложенной в религиозной концепции, и индивидуальным или групповым обманом. Религии часто являются шаблонами внутригруппового/внегруппового мышления. Поскольку религии поощряют внутригрупповое взаимодействие, они могут приносить пользу членам группы. Однако также провоцировать агрессивные атаки на аутсайдеров группы.

Доказано, что степень религиозности напрямую связана с более высоким мнением человека о себе – очевидно проявление религиозного самообмана: человек начинает думать о себе лучше, чем он думал бы, если бы не был религиозным. Даже беглое знакомство с большинством религий заставляет предположить, что в них гораздо больше бессмыслицы, чем правды. Вот некоторые ключевые характеристики западных религий (а также некоторых восточных):

* Унифицированная привилегированная картина мира для группы. Система мировоззрения, при которой ваш народ помещается в центр Вселенной, весьма полезна вам во взаимодействии с другими людьми.
* Присутствие целого ряда не связанных друг с другом фантасмагорических концептов. Например, в религиях встречаются такие понятия, как загробная жизнь; великий дух, управляющий всем на свете, но легко поддающийся на уговоры по самым тривиальным вопросам; пророк, способный творить чудеса.
* Иногда Книга расценивается как истина, полученная непосредственно от Бога. Иногда каждое слово буквально является правдой, даже если это создает множество противоречий в самой книге, не говоря уж об общемировом понимании.
* Вера заменяет разум. Религиозное мышление не обременено никакими рациональными ограничителями, оно позволяет создать любую фальшивую концепцию, провести любой обманный маневр.

Религия всегда проповедует объединение людей по религиозному признаку, поэтому малейшие разногласия в вопросе веры могут привести к внутригрупповому конфликту и расколу. Частично это может происходить вследствие того, что религии сами устанавливают правила, ассоциирующиеся со здоровым образом жизни.

В монотеистических религиях с приближением религии к государственной власти проявляются новые религиозные тенденции. Если сначала она проповедует принципы глобальной любви и братства, что может принести пользу угнетенным и тем, кому нужно союзничество с другими группами, то затем возвещает групповое доминирование и империализм – так, чтобы неверующих и иноверцев можно было подчинять своей воле.

Ислам дает нам хороший пример такой трансформации. Мы знаем, как были написаны суры Корана, его стихи – то есть фактические слова пророка, записанные при его жизни. (Кстати, все учения Иисуса зафиксировали уже после его смерти.) Подобно Иисусу, Магомет начинал как маргинальный пророк маргиналов; но в отличие от Иисуса он стал лидером верующих последователей, заселивших новые земли. Магомет начал свое миссионерство в Мекке, где сформировал небольшую секту, часто преследуемую и запрещаемую. Он проповедовал идеологию мира, уважения к другим общинам, смиренность, всеобщее братство. Затем он переселился в Медину, где столкнулся с такой же ситуацией, что и Иисус, и проповедовал то же самое, но в конце концов смог получить власть в Медине и возглавил войско, которое захватило Мекку. Чем больше власти он получал, тем более напористыми и менее толерантными становились его суры, иногда он призывал к нападению на безбожников.

Во многих религиях есть учения, которые прямо или косвенно осуждают самообман. В религиях есть проповеди, явно направленные против самообмана. Вспомните известную проповедь Иисуса о том, что нельзя судить других (Матфей 7: 1–5):

*Не судите, да не судимы будете, ибо каким судом судите, таким будете судимы; и какою мерою мерите, такою и вам будут мерить. И что ты смотришь на сучек в глазе брата твоего, а бревна в твоем глазе не чувствуешь? Или как скажешь брату твоему: «Дай, я выну сучек к из глаза твоего», а вот, в твоем глазе бревно? Лицемер! вынь прежде бревно из твоего глаза и тогда увидишь, как вынуть сучек из глаза брата твоего.*

Еще один аргумент против поспешности и несправедливости, с какой мы судим о других, – случай, описываемый в Библии: к Иисусу приводят женщину, которую хотят забить камнями за прелюбодеяние. Какова его реакция? «Кто из вас без греха, пусть первый бросит в нее камень». В Библии говорится, что все стали уходить один за другим, начиная со старших – у кого было больше грехов – и заканчивая младшими. Цель обеих притч – вызвать внутренние противоречия – именно так универсальные истины борются против самообмана.

Контроль над своим внутренним состоянием способствует лучшему контролю внешних проявлений, обстоятельств внешнего мира. Один китайский мудрец однажды кратко озвучил этот универсальный принцип. Его спросили: «О мудрец, что является самым трудным?» Он ответил: «Самое трудное – это познать себя». – «А что является самым легким?» – «Давать советы другим».

**Глава 13. Самообман и структура общественных наук**

Чем больше социальная составляющая науки (особенно в отношении к человеку), тем больше будут искажаться знания вследствие самообмана и тем медленнее она станет развиваться в сравнении с «менее общественными» науками. Возможно, сложность, присущая социальным явлениям, затрудняет научный прогресс, но современная физика чрезвычайно сложна, а многие из ее открытий были сделаны с применением методов, которые не подвергались влиянию самообмана. Изучение истории представляется мне нескончаемым конфликтом между несколькими честными историками, пытающимися создать правдивую картину прошлого, и целой толпой людей, которые заинтересованы в первую очередь в формировании позитивного и величественного образа своей деятельности – то есть фальшивого исторического повествования.

Есть еще один немаловажный аспект развития общественных дисциплин – вероятность того, что первичная нравственная установка по отношению к какому-либо вопросу влияет на развитие теории и знания в области этого вопроса, – то есть справедливость может предшествовать истине.

Предполагается, что результат научных изысканий должен быть сформулирован недвусмысленно, с применением терминов и методов, которые позволят впоследствии любому человеку воспроизвести его в полном объеме. Подумайте об огромном количестве фальсификаций, «уток», которые отвергаются наукой, не будучи способными преодолеть этот первый барьер (например, [эфир](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D1%84%D0%B8%D1%80_(%D1%84%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D0%BA%D0%B0)), [флогистон](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%BD)). Конечно, такие мистификации, как [психоанализ](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7), с самого начала не поощряют экспериментальные исследования.

Чем больше социальная составляющая науки, тем медленнее она развивается, так как сталкивается с мощными силами обмана и самообмана.

В течение примерно одного века биологи допускали грубую ошибку в анализе развития социума. Они утверждали, что естественный отбор способствовал тому, что отражало интересы группы или вида, хотя на самом деле он благоприятствует интересам индивида (в отношении выживания и репродукции), как утверждал Дарвин.

Является ли экономика наукой? Если ответить кратко, то нет. Экономика ведет себя, как наука, и делает «научные заявления» – ей удается впечатляющим образом применять математические методы и получать ежегодно Нобелевскую премию – но все-таки это пока не наука. Она не склонна опираться на базисные знания (в данном случае на биологию). Это весьма странно, так как модель экономической активности неизбежно должна быть построена на понятии о том, к чему стремится организм индивида. Что мы пытаемся максимизировать?

Когда наука притворяется наукой, а не является таковой в реальности, она склонна искаженно и предвзято оценивать реальность. Вот пример такого поведения, которое наблюдается уже в течение пятнадцати лет. Всемирный банк рекомендует развивающимся странам открыть свои рынки для зарубежных товаров и позволить рынку восторжествовать на благо страны. Когда программа внедряется и проваливается, диагноз оказывается простым: «Наш совет был хорош, но вы неправильно ему следовали». Такую логику трудно опровергнуть.

**Глава 14. Побороть самообман в повседневной жизни**

Я стараюсь избегать совершения действий, которые планируются мной в то время, как я проклинаю свою жизнь.

1. Я уже второй раз сталкиваюсь, когда американский автор так зло рассказывает об американской политике. См. также [Ноам Хомский. Как устроен мир](baguzin.ru/wp/?p=10660). [↑](#footnote-ref-1)
2. Это звучит особенно актуально в связи с памятной датой – [100 лет геноциду армян в Османской империи](https://slon.ru/posts/50760). [↑](#footnote-ref-2)