

## Дэвид ди Салво. Быстрые решения не приводят к успеху

Почему мы заведомо выбираем то, что согласуется с нашими сиюминутными желаниями, но ставит крест на далеко идущих целях? Почему мы охотно поддаемся искушениям, от которых так упорно пытались отказаться? Почему мы склонны придавать смысл обыкновенным совпадениям? Дело в том, что наш мозг не любит напрягаться. Ему нравятся готовые схемы, знакомые шаблоны, определенность и предсказуемость. Выход за рамки привычного — стресс, которого он всячески пытается избежать. Наш мозг будет абсолютно «счастлив», если мы позволим ему работать «на автопилоте». Автор подробно разбирает все ошибочные стратегии «счастливого» мозга и дает читателям ценные советы и рекомендации. «Наша задача — научиться думать и, при необходимости, действовать противоположно естественным наклонностям мозга», — считает ди Салво.

Если вам понравится эта книга, обязательно обратите внимание также и на [Даниэль Канеман. Думай медленно... решай быстро](#).

Дэвид ди Салво. Быстрые решения не приводят к успеху. Пойми, что хочет твой мозг, и сделай наоборот. — СПб.: Питер, 2013. — 320 с.



### Предисловие Рэя Герберта

Люди в большинстве своем поступают автоматически, а ведь автоматизм не всегда идет нам на пользу. Это одно из важнейших открытий когнитивной психологии за последнее десятилетие — и именно эта мысль лежит в основе книги ди Салво. По результатам многочисленных лабораторных исследований ученые сходятся в том, что человеческое сознание сильно подвержено различным искажениям. Наше поведение во многом зависит от стереотипов и стандартных сценариев поведения, мысли формируются под влиянием нашей потребности в стабильности, стремления к социальному взаимодействию, а также других когнитивных сил, которые ди Салво подробно описывает в своей книге.

Человеческий мозг подобен сдвоенному процессору. Мы постоянно «переключаемся» между медленным аналитическим мышлением и быстрым импульсивным поведением. Когда мы стараемся объяснить сложные и запутанные категории, у нас появляется стремление упростить их, «расчистить беспорядок» — эта тенденция называется редукционизмом (упрощенчеством). Идеи автора подкрепляются исследованиями в сфере нейробиологии. Но, исследование активности мозга совсем не обязательно помогает понять человеческое поведение и ответить на важный вопрос: почему человек иногда действует в ущерб своим интересам? Сейчас сложилось скептическое отношение к редукционизму, стало понятно, что возможности нейронаук переоценены, и сами ученые указывают на ограниченность данной области знаний. Но это не значит, что изучать мозг необязательно. Вне всякого сомнения, однажды мы сформулируем осмысленные ответы на нынешние вопросы, несмотря на то что на данный момент исследование мозга не раскрывает нам всех особенностей человеческой психологии.

## **ВВЕДЕНИЕ. Настроить когнитивный компас**

У любой человеческой проблемы всегда существует простое решение — ясное, внушающее доверие и... неправильное.

*Х. Л. Менкен*

Мозг — необычайно сложный орган работает как прогнозирующий механизм — обрабатывает информацию для того, чтобы предсказать последующие события. Мозг распознает шаблоны, модели, угрозы и занимается созданием сценариев поведения. Мозг любит стабильность, определенность и последовательность — и расценивает непредсказуемость, неопределенность и нестабильность как угрозу своему благополучию и, как следствие, нашему выживанию.

Эволюция способствовала появлению у нас механизмов защиты от этих угроз — они позволили нашему виду выживать и процветать. Однако у этой способности есть масса побочных эффектов, намертво въевшихся в наше повседневное мышление и поведение. В этой книге мне хотелось бы познакомить вас с некоторыми из тех ловушек, которые делают наш мозг «счастливым». Далее, мы постараемся понять, почему мы:

- стремимся к определенности и к ощущению собственной правоты;
- полагаемся на память, которая должна подкреплять в нас вышеупомянутое чувство;
- склонны приписывать случайностям особый смысл и делать выводы, имея в своем распоряжении только скудную информацию;
- стремимся к чувству контроля;
- желаем избежать потерь;
- регулируем наше нравственное поведение так, чтобы достичь «нравственного баланса»;
- боимся сожалений;
- склонны обобщать, когда полезнее было бы конкретизировать.

Французский философ XVII века Рене Декарт обозначил проблему «сознания-тела», или дуализма. Однако дуализм был ошибочной концепцией, потому что «ставил во главу угла поиск точки отсчета». Причину «поиска точки отсчета» — разделения мозга и сознания — можно легко объяснить. С тех пор как человек стал способен размышлять об этом, ему не нравились альтернативные объяснения. Если сознание — это всего лишь деятельность мозга, то сознание можно свести к биологическому процессу. Сейчас очевидно, что сознание — это мозг, делающий свою работу. Дуалистическое разделение было вымыслом и не оправдало себя, вместе с ним умерло огромное количество заблуждений о сознании. Если вам показалось, что это утверждение звучит в стиле дешевых книжек «помоги себе сам», позвольте мне сразу же выразить к ним свое отношение. Я убежден, что новая волна когнитивных исследований подрывает доверие ко всем этим рекомендациям, так как демонстрирует всю их бессодержательность.

В этой книге я буду использовать метафору — «счастливый» мозг, которая помогает проиллюстрировать, как в разных условиях наш мозг занимает «позицию по умолчанию», заключающуюся в стремлении избежать потерь, уменьшить риски и предотвратить ущерб.

## **Глава 1. Путешествие в определенность**

Сомнение — неприятное состояние, но определенность — это просто абсурд.

*Вольтер*

Мем — культурно-идейная практическая единица, передаваемая от человека к человеку. Сьюзан Блэкмор, автор книги «Машина мемов»,<sup>1</sup> подробно объясняет этот механизм, определяя мем как «то, что имитируется». Биологический эквивалент мема — это, конечно же, ген. Одним из самых опасных мемов, которые как дамклов меч висят над каждым человеком, является понятие определенности. По природе нам свойственно стремиться к ощущению собственной правоты, независимо от того, действительно ли мы правы или нет. Неврологические исследования показали, что состояние неопределенности человеческий мозг воспринимает как одно из самых неприятных: чем больше неопределенность, тем сильнее дискомфорт.

---

<sup>1</sup> Книга не выходила на русском языке. Оригинальное название Susan Blackmore [The Meme Machine](#).

Когда мы чувствуем, что приняли правильное решение или придерживаемся верного убеждения, наш мозг «счастлив».

Нам свойственно избирательное внимание — тенденция обрабатывать только часть информации, не принимая в расчет другую часть, независимо от того, насколько она очевидна. Исследование, демонстрирующее, насколько сильно может проявляться у нас эффект избирательности, провели психологи Даниэл Саймонс и Кристофер Шабри. Участников попросили посмотреть видео, на котором группа людей передавала друг другу баскетбольный мяч, и посчитать, сколько раз мяч будет передан из рук в руки девушками в белых футболках. На передачи девушек в темных футболках можно не обращать внимание.

Вот фрагмент этого [видео](#).

Пока испытуемые считают передачи, в кадре появляется женщина, облаченная в костюм гориллы, останавливается посередине, бьет себя в грудь и медленно уходит из кадра — это длится в течение целых девяти секунд. По окончании просмотра участников попросили ответить на несколько вопросов: «Видели ли вы на экране что-то необычное?», «Заметили ли вы кого-то, кроме игроков?» Наконец, их спрашивали: «Видели ли вы гориллу?» Более половины опрошенных отвечали, что не видели ничего странного и, тем более, гориллу!<sup>2</sup>

Экспериментаторам удалось «запустить» у участников избирательное внимание, попросив их сосредоточиться на мяче и подсчете передач. В результате большинство наблюдателей не увидели странного представления, появившегося прямо у них перед глазами (подробнее см. [Кристофер Шабри и Даниэл Саймонс. Невидимая горилла](#)).

Психологи Амос Тверски и Даниэл Канеман первыми ввели термин *фрейминг* (рамочное искажение), определив его как последовательность действий человека при принятии решения, включив сюда последствия и результаты выбранного решения. Рамка, которую налагает на себя человек, задается отчасти самой формулировкой проблемы и отчасти его нормами, привычками и индивидуальными характеристикам.

Канеман и Тверски провели классическое исследование, чтобы продемонстрировать, как работает эта рамочная структура. Ознакомьтесь с ним и подумайте, как бы поступили вы сами. Вы работаете в центре санитарно-эпидемиологического надзора, и неожиданно в городе с населением из шестисот человек происходит вспышка смертельного заболевания, называемого азиатским гриппом. Все шестисот жителей города погибнут, если вы ничего не предпримете. Разработаны две разные программы борьбы с болезнью:

- если применить программу 1, то будут спасены 200 человек;
- если применить программу 2, то существует вероятность 1:3, что будут спасены все 600 человек, и вероятность 2:3, что не будет спасен никто.

Какую программу вы выберете?

Затем появляется еще один специалист с двумя новыми вариантами программ:

- если применить программу 3, то погибнут 400 человек;
- если применить программу 4, то существует вероятность 1:3, что никто не погибнет, и вероятность 2:3, что погибнут 600 человек.

Какую из этих программ вы выберете?

Во время эксперимента в первом случае 72% испытуемых выбрали программу 1. Во втором случае 78% участников выбрали программу 4. Я уверен, вы заметили, что программы 1 и 3 одинаковы; то же касается программ 2 и 4. Единственная разница заключается в том, что информация заключена в «рамку» — намеренно оформлена определенным образом. При первом способе структурирования программы ее выбрали 72% человек; при втором — только 22%. Когда истинная информация «затеняется» предустановленной рамкой, конкретный смысл имеет гораздо меньшее значение, хотя мы этого и не осознаем (подробнее см. [Канеман, Словик, Тверски. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения](#)).

---

<sup>2</sup> Недавно я проводил мастер-класс в Высшей школе экономике по теме [Принятие решений в неопределенности](#), и показал ролик аудитории из 11 студентов. Только одна девушка не заметила гориллу.

В психологии эвристика — это простые эффективные правила, прочно «встроенные» в наш мозг или полученные в результате обучения, которые обычно вступают в действие тогда, когда мы сталкиваемся с необходимостью решить проблему, не имея достаточной информации. Эвристические правила — мощные инструменты, на которые мы полагаемся практически все время. Однако часто бывает так, что они приводят нас не туда, куда нужно. Вот тогда-то и надо позволить поступающему извне знанию дополнить или перебороть наши внутренние склонности.

Психологи говорят, что склонность искать информацию, подтверждающую наши установки, и игнорировать то, что подрывает их, так же естественна для людей, как секс, сон и барбекю! Но чего же мы хотим добиться? Если сказать кратко, то мы ищем «укрытия».

Когнитивная наука помогла объяснить явление, лежащее в основе многих наших заблуждений: для упорядочивания информации наш мозг использует ментальные структуры, называемые схемами. Предустановленная схема направляет наше восприятие и оценку информации, но она также может заставить нас выборочно игнорировать информацию, не согласующуюся со схемой. Те, кто способен работать в условиях большей неопределенности, преодолевая склонность мозга спрятаться в стабильности, могут справляться с большим набором сложных ситуаций.

## Глава 2. Притягательные шаблоны и курящие обезьяны

Иллюзий так же много, как снежинок в метель.

*Ральф Уолдо Эмерсон*

Когда случайные совпадения подпадают под какой-то шаблон, мы склонны видеть в них скрытый смысл. Однако, значения, которые мы придаем совпадениям, находятся исключительно в нашем сознании, а затем проецируются на окружающий мир. Наш мозг — специалист в области выведения заключений из шаблонов, поэтому не удивительно, что совпадения привлекают наше внимание. Но всегда нужно помнить, что мозг еще не приспособлен к моментальному распознаванию всей подоплеку сложных явлений среды, в которой мы живем. Еще одна проблема нашего мозга заключается в том, что мы склонны искать причину любого явления, а если такой очевидной причины нет, то мозг благополучно создает ее.

Придумывание правдоподобных историй — мощное «лекарство» для нашего мозга. Почему нам так нравятся истории? Да потому что они способны связать воедино «осколки» смысла, которые вместе приобретают еще большую глубину. Другими словами, истории придают смысл нашей жизни. А это делает наш мозг «счастливым». Но некоторым историям не хватает адекватной упаковки.

Философ [Дэниел Деннетт](#) называет это явление интенциональной установкой: мы приписываем одушевленному и неодушевленному объектам сознание, и это ухищрение помогает нам придать происходящему смысл. Опять же, можно найти правдоподобное эволюционное обоснование этой тенденции «счастливого» мозга. Умение определять причины событий было важно для выживания.

Ошибка конъюнкции означает ошибку мышления, при которой любое утверждение, содержащее истинное утверждение, считается более истинным, чем «голое» истинное утверждение. Например, я говорю вам, что Джим — выборное должностное лицо и что он заядлый стрелок по мишеням; вы мгновенно представляете себе, каким человеком Джим является. Затем я прошу вас выбрать утверждение, которое кажется вам более истинным: 1) Джим — политик; 2) Джим — политик, который поддерживает идею получения разрешения на ношение оружия. Очевидно, что второе утверждение менее вероятно.

Студенты не любят статистику.<sup>3</sup> Но самое интересное заключается в том, что статистика управляет нашей жизнью ежесекундно. Однако наш мозг не может принять статистическое объяснение явления. Немедленная потребность найти субъекта действия настолько сильна, что отбрасывает осознание того, что многие события случаются *без причины*. Когда мы приписываем себе роль субъекта в ситуации, в которой его нет, психологи говорят об *иллюзии контроля*.

---

<sup>3</sup> Может быть, и не любят – не знаю... но уж точно ею интересуются. Раздел [Статистика](#) моего блога является одним из самых посещаемых (более 500 посетителей ежедневно).

### Глава 3. Почему «счастливый» мозг не принимает в расчет будущее?

Я никогда не думаю о будущем — оно слишком быстро наступает.  
*Неизвестный*

Нашему мозгу трудно переместить нас в будущее и в точности предугадать его. Эволюция способствовала тому, чтобы наш мозг уделял больше внимания существующим условиям и обстоятельствам, а также предвидел ближайшие опасности и возможности. Поэтому анализ ситуаций, при которых перспектива проясняется не сразу, вызывают у него затруднение. Проблема появляется, когда есть выбор: получить ли награду в будущем или прямо сейчас. Экономисты называют эту психологическую склонность *гиперболическим преуменьшением*.

Именно эту склонность в людях эксплуатируют менеджеры по продажам дорогостоящих товаров (автомобили, недвижимость, таймшеры и т. п.). Когда вы имеете дело с продавцом автомобилей, заметьте, что он обычно старается сосредоточить ваше внимание на размере ежемесячной выплаты. Когда вы пытаетесь увести разговор от этой суммы, он возвращается к ней вновь. Причина следующая: чем менее проблемной выглядит ближайшая перспектива — в данном случае размер ежемесячной выплаты, — тем меньше внимания уделяется долгосрочной перспективе — в данном случае общей сумме выплаты, включая проценты.

### Глава 4. Магнетизм автопилота

Ответ на вопрос, почему наш мозг всегда с такой готовностью переключается на автопилот, всегда живо интересовал ученых. Они единодушны в том, что примерно 30-50% времени при бодрствовании человек находится «где-то в другом месте». Еще удивительнее то, что отстранение от реальности — важная адаптивная функция нашего мозга. Но, как и в случае со многими другими адаптивными функциями, чем больше мы себе потакаем, тем более вероятно поплатимся за это.

Теория о том, что сама особенность нервной структуры мозга провоцирует его к «блужданию», появилась всего десять лет назад. Томография головного мозга помогла нам узнать, какие отделы мозга активируются, когда мы «блуждаем мыслями», грезим наяву. Более конкретно, это сеть нейронов (получившая название «сеть по умолчанию»), включающая три отдела мозга (префронтальная кора головного мозга, кора задней части поясной извилины и теменная кора). Сеть по умолчанию позволяет нам «переваривать» информацию даже когда мы отвлечены или спим.

В соответствии с исследованием гарвардского психолога Даниэла Т. Гилберта, мы менее счастливы, находясь в режиме «по умолчанию», хотя наш мозг проводит в этом состоянии до 46% времени. Трудно сказать, почему мы не любим это состояние. Возможно, потому что часто оно подразумевает повторное проигрывание стрессовых ситуаций (подробнее см. [Дэниел Гилберт. Спотыкаясь о счастье](#)). Но есть и положительный момент: существует тесная связь между мысленным «блужданием» и творчеством.

### Глава 5. Глубокое погружение и великий побег

Наш мозг «оснащен» так называемым центром наград, служащим для адаптивной мотивации поведения, приносящего пользу нашему виду. Это поведение включает в себя все рудименты выживания: питание, забота о потомстве, секс — это наиболее важные виды деятельности. Также оно включает в себя поведение, которое позволяет нам преуспевать в сложившихся условиях, — мотивацию достижений.

Вознаграждение «выплачивается» в нейрохимической валюте. Это допамин, который необходим для нашего выживания, но вполне может стать нашим врагом, если центр вознаграждений переполняется неправильными наградами. Общая причина всех навязчивых состояний и поведений — это сбой в центре вознаграждений. Будь то пристрастие к наркотикам, азартным играм, обжорству, сексу.

Одним из самых распространенных навязчивых состояний является погружение в виртуальную реальность.

## Глава 6. Ускорение на холостом ходу

Системы, в которых мы живем, не всегда наилучшим образом учитывают наш потенциал. Плохо успевающие ученики, даже очень способные, могут совершенно «скатиться вниз», если их интересы не учитываются. Образовательные системы редко обращают внимание на индивидуальные интересы и способности.

Один из самых мощных мотиваторов — социальное сравнение (соперничество). Мы сравниваем себя с другими и начинаем с ними соревноваться. Неважно, какие у нас цели, — что-то заставляет нас не отставать от других.

Какую роль играет в повышении мотивации получение обратной связи? Можно привести доводы в пользу того, что позитивный фидбэк повышает мотивацию, а негативный — гасит ее. Но также известно, что негативный фидбэк увеличивает мотивацию. Важно понимать и то, как влияет на нас скорость получения фидбэка. Если вам предстоит пройти серьезный тест (в любой сфере знаний), представьте, что результаты узнаете сразу же, и поступайте соответственно. Боязнь не оправдать ожиданий подстегнет ваши усилия и обострит способности.

*Припереть себя к стенке.* Публичное «обнародование» наших целей может повысить мотивацию. Это особенно верно для людей, которые имеют высокий коэффициент чувствительности к нормативному влиянию.

## Глава 7. Обещания на «волшебном экране»

Я могу противостоять чему угодно, кроме соблазна.

*Оскар Уайльд*

Целеполагание и наше восприятие того, как близко или как далеко мы находимся от нашей цели, играет огромную роль. Если нам кажется, что мы далеки от цели, то в нашем сознании запускается эффект «черт с ним», и вы срываетесь.

Чтобы нивелировать свои неэтичные поступки (или полное бездействие), человек склонен идти на «этическую хитрость» — совершать «балансирующие» благородные поступки. Когда мы совершаем такой «правильный» поступок, мы ощущаем нечто вроде морального очищения. Когда же мы ничего не делаем или же предпринимаем что-то аморальное (потому что нам кажется, что на нашем «моральном счету» достаточно хороших поступков), это называется моральным лицензированием.

## Глава 8. Захотеть, получить, пожалеть, повторить

Множество людей делают покупки на eBay. Почему люди продолжают играть на аукционе даже тогда, когда цена товара превышает ту, которую они намеревались заплатить изначально? Исследователи сходятся на том, что основное воздействие на человека оказывает предвкушение победы. Предвкушение воздействует на человека даже сильнее, чем удовлетворение от получения желаемого. Исследования показали, что сожаление — один из самых важных факторов в принятии решений, потому что мы чрезвычайно чувствительны к возникновению у нас этой малоприятной эмоции.

Несмотря на все свои негативные стороны, сожаление выполняет важную адаптивную функцию. Без него наш вид утратил бы способность учиться, меняться и совершенствоваться, которая так необходима нам для выживания и процветания. Сожаление проявляется через так называемое контрфактуальное мышление — анализ возможного развития событий при ином наборе условий. С точки зрения обучения это очень полезно для нас, так как помогает не совершать одинаковых ошибок в похожих ситуациях.

## Глава 9. Общение с нами, обезьянами

По словам нейрoэкономиста [Пола Зака](#) большинство мошенников не стремятся убедить жертву довериться вам, сколько убедить ее, что *вы доверяете ей!* Запускается механизм производства окситоцина. Это вещество вызывает желание проявить ответное доверие, даже в случае общения

с незнакомцами. С другой стороны, если бы этой системы не существовало, мы бы никогда не смогли испытывать эмпатию или строить отношения.

Люди склонны расценивать членов своей группы как более справедливых, щедрых, достойных доверия и т.п. Люди ожидают от членов своей группы лучшего обращения, потому что подразумевается, что они ценят и поддерживают интересы группы.

Исследования говорят нам о том, что нас волнует не только то, как мы выглядим в глазах других (то есть наша репутация), но и соответствие нашему внутреннему представлению о себе. Эмоциональный отклик в такого рода ситуациях защищает нас от принятия решений, которые компрометируют нашу внутреннюю целостность (принципиальность). Со временем эта внутренняя целостность может оказать влияние и на нашу социальную репутацию.

## **Глава 10. Где же Великая Истина?**

Совершенно определено, что на уровне общественной жизни приспособление человека к окружающей среде происходит посредством различных функций

[Уолтер Липпман. Общественное мнение](#)

Оказывается, наш мозг не приспособлен к полной независимости. Ведь мы высокосоциальные существа, и в процессе эволюции у нас развилась потребность во взаимозависимости.

Когда мы полагаемся на мнение других людей, в нашем мозгу задействуются те же нервные структуры, которые задействованы при получении высокоценных наград — еды, воды, возможности воспроизводства потомства. Мозг интерпретирует различия в наших оценках как сигнал к корректировке своего мнения для более эффективной оценки возможных результатов. «Это хорошо для них, значит, хорошо и для меня».

Итак, привлечение внешних ресурсов к принятию решений — не обязательно плохой выбор. Фактически это искусная стратегия сохранения энергии, которая часто приносит нам пользу. А подверженность влиянию — адаптивная стратегия нашего мозга, помогающая получать ценные ресурсы и сообщать о своей связи с социальной группой. В большинстве случаев все это прекрасно, но есть и обратная сторона медали: такие склонности делают нас уязвимыми перед всяческой пропагандой и мошенничеством.

Одна из самых мощнейших сил, оказывающая влияние на наше мышление, заключена в нашем языке. Это метафоры.

## **Глава 11. Как наш мозг «заражается психосоциальной простудой»**

Трудно преувеличить степень, в которой на нас влияют те, на кого мы влияем сами.

*Эрик Хоффер*

«Счастливым» мозг подвержен явлению психологического «заражения» — склонности заражаться эмоциями других людей, их мыслями и моделями поведения. Например, если вы поддерживаете отношения с курильщиком, то вероятность того, что вы начнете курить, — 61%.

Эмпатия — тоже своего рода «инфекция» — частично базируется на нашей способности испытывать чьи-либо эмоции на себе посредством компенсаторного опыта, «влезать в чью-то шкуру».

Мне кажется, что слово «самообладание» почти в половине случаев применяется неправильно. Социум гораздо сильнее воздействует на наш самоконтроль, чем мы предполагаем. С другой стороны, регуляция психологической дистанции (весьма непростая задача) — это и есть истинное проявление самообладания. Перевешивание «весов» дистанции в одну из сторон приводит к тому, что мы можем стать либо слабовольной эмоциональной «тряпкой», либо доктором Споком.

Заразительная зевота — уже давно не миф, а исследования приматов в данном ключе могут немало рассказать нам о природе эмпатии. Кэмпбелл и де Вааль подчеркивают, что зевота так же заразительна, как и улыбка, хмурое выражение лица ит. п.: они все отражают уровень эмпатии.

Исследования эмпатических состояний за последние 20 лет укрепили уверенность в том, что «мимикрия» — тенденция подражания поведению других людей — не только облегчает социальное взаимодействие, но и улучшает эмоциональное понимание между людьми. Имитация позволяет людям лучше почувствовать, что чувствуют другие, а также помогает собеседникам лучше понять друг друга. Но, если мимикрия помогает мне лучше понять вас, то поможет ли она мне определить, лжете ли вы?

Исследования показали, что те, кто не подражал собеседнику, значительно успешнее определяли обманщиков. Общаясь с продавцом подержанных машин, пытающимся уговорить вас на «выгодную сделку», не подражайте его поведению. А тот парень, что подошел к вам в книжном магазине или кофейне, чтобы рассказать о «прекрасной деловой возможности», — лучше с ним даже не разговаривайте.

## **Глава 12. Скрытая сила материи**

Вещи, которыми ты владеешь, в конце концов начинают владеть тобой.

*Чак Паланик*

Существует гипотеза, что телесный контакт (например, прикосновение) оказывает большое влияние на наше мышление. Другими словами, мозг — это не только то, что в нашей голове! В мышлении участвует вся наша нервная система, поэтому вполне вероятно то, что и физиологические ощущения влияют на восприятие. Ученые выяснили, что оценка важности явления тесно связана понятием веса. Термин «весомый» используется для обозначения крайней важности и солидности проблемы. Мы также используем термин «солидность», чтобы подчеркнуть серьезность человека. Например, при собеседовании на работу лучше принести свое резюме в тяжелой солидной папке; согласно исследованию, кандидат на должность выглядит более серьезным, когда ассоциируется с тяжелыми объектами.

## **Глава 13. Изменить сознание**

Время и память — настоящие художники; они меняют реальность под стать желаниям сердца.

*Джон Дьюи*

Наша память не идеальна. В самом лучшем случае информация, хранящаяся в памяти, неполна, даже если мы и уверены в обратном. Память можно разделить на два вида: эксплицитную и имплицитную. Эксплицитная (также называемая декларативной) в основном имеет дело со словами, числами и событиями. Или, как говорят нейробиологи, эта память семантическая и эпизодическая. Именно ее я задействую, пытаюсь, к примеру, вспомнить подробности нашей поездки с родственниками в 2004 году.

Имплицитная (недекларативная) память связана с так называемой мускульной памятью — автоматизированными навыками, которые мы используем в повседневной жизни. Ведь нам не нужно вспоминать, как стричь ногти или чистить зубы, правда? Есть еще две временные категории памяти: краткосрочная и долгосрочная.

Наша память не статична и относительно легко поддается изменению. Это плохая новость. Хорошая новость в том, что несовершенство памяти — эволюционная адаптация, которая в большинстве случаев служит на благо нашему виду. Выборочное помещение информации в долгосрочную память — это чудо приспособления, позволяющее нашему мозгу сохранять ключевые фрагменты информации, на которые мы будем полагаться в будущем, и отбрасывать сведения, не стоящие внимания.

## **Глава 14. Рожденный, чтобы копировать**

При рождении мы наделены способностью воспроизводить наблюдаемые модели поведения. Животные рождаются гораздо более подготовленными к жизни в этом мире. Например, жеребенок пытается удержаться на ногах сразу после рождения. Имитация — наиважнейшая стратегия обучения.



## Глава 15. Осторожно: пропасть!

Что же необходимо нам для эффективного решения проблем «счастливого» мозга? Во-первых, повысить уровень осознанности, во-вторых, предпринять действие. Осознание своего поведения — ключевой шаг к действию, так как оно инициирует изменение мышления. Для этого всегда требуется пауза и тщательный анализ. В этой главе я предложу вам несколько советов, основанных на научных знаниях.

Замедлите бег.

Осознайте, как ваши убеждения влияют на текущий образ мыслей. Наше мышление подвержено искажениям и предубеждениям. Ни один человек не является «чистым листом», ничье восприятие не избавлено от уже существующих убеждений. Вопрос в том, осознаем ли мы это. Изменение укоренившихся шаблонов требует труда, времени и упорства.

Проверьте, есть ли у вас «предубеждение доступности»? «Счастливый» мозг склонен делать суждения, пользуясь самой доступной и легко усваиваемой информацией. К тому же включается и так называемое предубеждение против доказательств, так что от человека требуются большие усилия по изменению своей точки зрения.

Осознайте свои рамки. Развитие способности «деконструкции» рамки позволяет нам не стать жертвой манипуляторов.

Пусть другие люди помогут вам отвечать за свои обещания. Обнародуйте свое обещание перед несколькими друзьями и/или членами семьи и попросите их периодически проверять, насколько вы преуспели.

Пытайтесь получить краткосрочные вознаграждения, которые принесут пользу в перспективе.

Сделайте цель осязаемой и измеримой.

Предусмотрите различные возможные сценарии будущего. Мы верим, что наши действия могут принести только успех; причины неудач в таком случае приписываются внешним обстоятельствам. Чтобы избежать такого одностороннего подхода, представьте, что ваши действия могут привести и к неудаче.

Закончите начатое.

Гораздо более эффективно спрашивать себя, сможете ли вы достичь цели, чем говорить себе это.

Формируйте полезные привычки.

Чтобы устранить соблазн что-то съесть, представьте, что вы это уже съели. Причина в том, что наш мозг не очень-то разграничивает фантазию о действии и само действие.

Практикуйте метапознание. Метапознание — мышление о мышлении. Это ключевая характеристика нашего мозга, отличающая нас от других живых существ.

Подвергайте сомнению «здравый смысл». Проблема в том, что многие вещи, которые кажутся очевидными, таковыми не являются.

При необходимости прибегайте к эвристической коррекции. Эвристика — это простые, эффективные правила, либо «встроенные» в наш мозг, либо полученные при обучении. Как правило, эвристика работает. Но, если нужно, остановитесь и тщательно взвесьте все «за» и «против».

Мы вынуждены создавать шаблоны. Не ищите причинной связи там, где ее нет.

Немедленный фидбэк — «топливо» для действий.

Наш внутренний «детектор лжи» дает не более верные результаты, чем игральные кости.

Контрольный список — простое, но эффективное средство не позволить «провалам» в памяти разрушить ваши планы.

Контрфактуальное мышление — ценное и опасное умение. Все мы имеем склонность оглядываться на свое решение и думать: «Если бы я сделал по-другому, сейчас было бы лучше...»

Нам кажется, что последствия решения могли бы отличаться от реальных последствий в прошлом. Мы прибегаем к контрфактуальному мышлению по очень важной причине — оно позволяет нам учиться на ошибках и в будущем делать лучший выбор. Это важное умение, но когда оно применяется неправильно и мы «застреваем» на контрфактуальных сравнениях, ничего хорошего из этого не выходит.

Смиритесь с вероятностью. Велик соблазн интерпретировать события так, будто у них есть скрытый смысл. Но правда вот в чем: выигрыш в лотерею или попадание в смерч — всего лишь статистическая вероятность.

Избегайте ошибки конъюнкции.

Не делайте два дела сразу.

## **Глава 16. Встряхните свой «смыслообразователь»**

Вы никогда не будете счастливы, пытаясь понять, в чем заключается счастье. Вы никогда не будете жить по-настоящему, пытаясь найти смысл жизни.

*Альберт Камю*

Если бы совершенство было достижимо, то многие из нас сравнивали бы себя с этими идеальными образцами и впадали бы в отчаяние. Недостатки и изъяны стали бы вопиющим доказательством нашего несовершенства. Мозг — самое несовершенное чудо на нашей планете, а совершенство не входит в «планы» эволюции. Гораздо лучше было бы смириться со своими недостатками, «встроенными» в наш мозг и приобретенными в результате обучения, и научиться с ними справляться.

В истории человечества смысл жизни всегда рассматривался как нечто, что можно найти. Я бы согласен с Камю, что настоящая проблема заключена в самом вопросе. Вопрос о смысле жизни — уход от настоящей проблемы, с которой мы, люди, сталкиваемся каждый день: придать смысл собственной жизни.