

ИДЕИ ДЛЯ



ЖИЗНИ

ПСИХОЛОГИЯ ЗА 15 МИНУТ



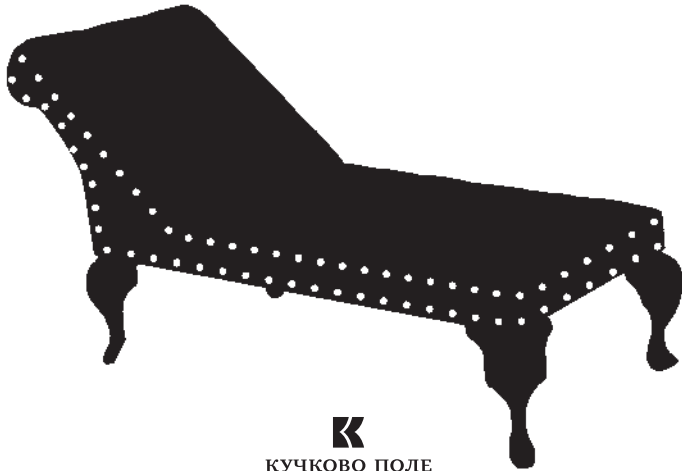
ЭНН РУНИ



ПСИХОЛОГИЯ ЗА 15 МИНУТ

Энн Руни

ПСИХОЛОГИЯ ЗА 15 МИНУТ



КУЧКОВО ПОЛЕ

Москва
2016

УДК 159.9
ББК 88.3
P82

Руни Э.

P82 Психология за 15 минут / Пер. с англ. И. И. Бородычевой. — М.: Кучково поле, 2016. — 304 с.: ил. — (Идеи для жизни)

ISBN 978-5-9950-0711-1

В данной книге автор предлагает к рассмотрению множество практических психологических вопросов и дилемм, с которыми каждый из нас сталкивается ежедневно. Примеры из повседневной жизни, результаты исследований и возможность прийти к самостоятельным выводам сделают чтение легким и затягивающим одновременно. Цель автора не только познакомить читателя с психологическими явлениями, но и помочь ему в поиске самых важных ответов на жизненные вопросы.

Книга написана живым и ярким языком и предназначена для всех интересующихся психологией.

УДК 159.9
ББК 88.3

ISBN 978-5-9950-0711-1

© Arcturus Holdings Limited, 2014
© ООО «Кучково поле», издание
на русском языке, 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

Что же такое психология?6

ГЛАВА 1

О чем нам сообщает мозг?16

ГЛАВА 2

Чем вы руководствуетесь?34

ГЛАВА 3

Своих мозгов нет?47

ГЛАВА 4

Все за одного или один за всех58

ГЛАВА 5

Какая разница, что думают знаменитости?64

ГЛАВА 6

Чрезмерная мягкость портит ребенка?73

ГЛАВА 7

Мораль возникает от природы?87

ГЛАВА 8

Теряете время, витая в облаках?94

ГЛАВА 9

Вы бы сделали это снова?105

ГЛАВА 10

Что ты ты разлеся?114

ГЛАВА 11

Можно ли заскучать до смерти?124

ГЛАВА 12

Насколько мы жестоки?135

ГЛАВА 13

Почему вы тратите мое время?144

ГЛАВА 14

Почему никто не помог?153

ГЛАВА 15

Вы — это лучший возможный «вы»?160

ГЛАВА 16

Кнут или пряник?173

ГЛАВА 17

Найдете психопата?180

ГЛАВА 18

Что вы видите?189

ГЛАВА 19

Жестокие картинки сводят вас с ума?203

ГЛАВА 20

Зачем же я пришел?215

ГЛАВА 21

Не могли бы вы ответить на несколько вопросов?229

ГЛАВА 22

Власть развращает?237

ГЛАВА 23

Может, уже сделаете что-нибудь?253

ГЛАВА 24

Кому какое дело, если вас обошли на eBay?261

ГЛАВА 25

Улыбка сделает вас счастливым?272

ГЛАВА 26

Это правда «такой период»?283

ГЛАВА 27

Выигрыш в лотерею — оно того стоит?294

Последняя страница303

Иллюстрации предоставлены304

Что же такое психология?

Человеческий мозг сам по себе — наиболее увлекательный предмет изучения и размышлений. Чем бы вы ни интересовались — искусством, политикой, литературой, спортом, механикой, астрономией, шахматами — все эти предметы порождены разумом, и вы занимаетесь ими, используя собственный разум. Работа мозга, в болезни и в здравии — это и есть мир психологии.

Задача понять, как, почему и что мы думаем, завораживала человечество тысячелетиями, но до недавнего времени у нас почти не было возможностей передать наши идеи о работе разума, разве что с помощью метафор и рассказов.



Мозг и ум, тело и дух

В XVII веке французский философ и математик Рене Декарт предположил, что тело человека подчиняется законам механики и работает наподобие машины. Движение крови объясняется с помощью гидродинамики, а работа костей и мышц — с помощью рычагов. Но философ не мог понять, как сюда вписывается дух, оживляющий тело — позже он назовет его «духом в машине».

«Я мыслю, следовательно, я существую», — сказал Декарт (в другом философском труде). Вряд ли кто-то согласится, что мы те, кто мы есть, именно благодаря мозгу. Теоретически если в ваше физическое тело поместить другой мозг (если бы хирурги владели навыками его трансплантации), тело уже будет действовать за того человека, чей мозг в нем поселился, а не за вас. У нас есть «я», которое является нашей личностью в нашем сознании, а наше сознание некоторым образом расположено в мозге или создается им.

Пытаясь объяснить сознание, люди обращались к рассказам и религиям. Дух или душу в нас вдыхает бог? Душа — это часть огромного мира или универсальной души, осколок космического сознания?



Сегодня мы ближе подходим к пониманию работы мозга, и хотя все еще не можем найти местонахождение сознания или дать ему определение, неврология помогает многое объяснить.

Психология, психиатрия и неврология

Психология изучает работу сознания (психики). Психиатрия применяет некоторые из этих знаний терапевтически, помогая людям с расстройствами сознания. А неврология исследует физическую и химическую структуру мозга и его функционирование. Изучая «работу сознания», психология за некоторыми объяснениями обращается к неврологии.



Будь осторожен!

У большинства из нас сознание достаточно здоровое. Время от времени мы подвергаемся распространенным психическим заболеваниям, точно так же, как наше тело иногда сталкивается с физическими недомоганиями. У нас возникает тревожность, мы переживаем периоды депрессии или обсессивно-компульсивного расстройства (ОКР).

ПОД МАСКОЙ

Многие люди думают, что психические заболевания страшнее физических. Мы не видим, что происходит. Нет сыпи, нет искривленных конечностей, ничего, что можно увидеть. И непонятно, в чем проблема и насколько она серьезная. Люди пугаются любого психического заболевания, даже если у человека ОКР или депрессия, не представляющие угрозы для окружающих. Ими нельзя заразиться, как гриппом.



Мы начинаем понимать, что некоторые психологические проблемы вызывают химический дисбаланс или нарушения в строении мозга, и это должно нас немного успокоить. В конце концов, если мозг производит слишком мало дофамина (что обычно связывают с депрессией и синдромом Альцгеймера), принципиально это ничем не отличается от поджелудочной железы, которая вырабатывает недостаточно инсулина (что вызывает сахарный диабет первого типа).

Мы — лабораторные крысы

Аспект философии, лично нас затрагивающий — как наше сознание работает ежедневно. Как мы учимся, интерпретируем мир, взаимодействуем с другими людьми и на что мы похожи.



Чтобы с этим разобраться, психологи часто ставят эксперименты в лаборатории или в «полевых условиях» (во внешнем мире), или проводят исследования, задавая вопросы и изучая статистику. Только рассмотрев поведение или развитие большого количества человек, ученые могут понять, что попадает в середину спектра — то, что мы походя называем «нормальным». Некоторые исследования фокусируются исключительно на патологических случаях. Не только потому, что здесь требуется особый уход и терапия, но и потому, что они помогают пролить свет на «нормальное» сознание.

Тяжелая работа

В психологических экспериментах много сложностей. Поведение людей зачастую меняется, когда они знают, что их изучают. Это происходит по разным причинам: в угоду экспериментатору, чтобы произвести определенное впечатление, из упрямства или, возможно, неосознанно, потому что непривычная лабораторная обстановка заставляет их нервничать. В результате зачастую испытуемым не сообщалась конечная цель, и это поднимает этические проблемы. Сегодня некоторые знаковые психологические эксперименты не были бы разрешены. Участники соглашались не на то, что должно было с ними произойти, а совсем на другое. А некоторые эксперименты

могли причинить настоящий вред психике — люди впоследствии сожалели о своих действиях. Далее мы рассмотрим примеры потенциально вредных экспериментов.

Схожие мысли?

Сложно сказать, насколько результаты одного эксперимента справедливы для всех, особенно для людей разных культур. Испытуемые часто относятся к определенному типу, они с готовностью согласились или сами вызвались участвовать, а следовательно, не обязательно являются типичными представителями населения. Иногда речь идет о еще более специфичной группе людей — студентах психологических факультетов, у которых мало денег, а значит, они готовы участвовать в эксперименте за плату.

*Мы все мыслим одинаково?
Насколько работа сознания
одинакова у всех, а насколько
зависит от нашего образа жизни
и воспитания?*



Могут ли результаты, полученные в ходе изучения финансово благополучных американских студентов в возрасте 21 года, объяснить поведение пожилых афганских пастухов, рабочих швейной фабрики в Бангладеш, тибетских монахов или бразильских олигархов?

Новые подходы

Как правило, психология рассматривает наше эмоциональное состояние и поведение. В прошлом психологи делали выводы о работе сознания, только наблюдая за поступками и речью людей. Физическая структура мозга была царством неврологов. Но сегодня, с помощью различных технологий сканирования мозга, психологи видят мышление в действии и пытаются понять, что мозг делает в какое время, и когда у нас проявляется то или иное настроение. В результате неврология и психология подошли близко друг к другу, и даже появились некоторые совместные начинания. Отсюда мы и начнем — о чем нам может рассказать мозг. Затем будем говорить о мышлении, лишь изредка затрагивая биологические основы.

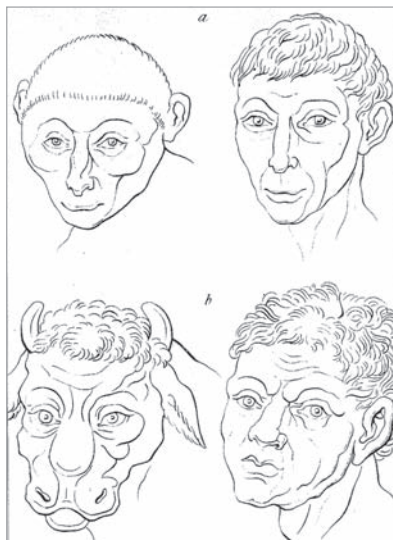
Горящие вопросы

В психологии есть два серьезных вопроса, затрагивающие философию, эволюционную биологию и юриспруденцию. Первый: в какой степени сознание — это продукт природы (наше

Физиогномическое сравнение человека и обезьяны и человека и быка. Убеждение, что характер человека можно прочесть по внешнему виду (физиогномика), было популярно в XVIII и XIX веках; многие писатели того периода, такие как Чарльз Диккенс и Эдгар Алан По, включали физиогномические описания персонажей в свои произведения.

биологическое наследие), а в какой — результат воспитания (нашей среды и обучения)?
Второй: насколько мы свободны в своих действиях, а следовательно, отвечаем за свои поступки? Вопросы тесно взаимосвязаны.

Некоторые проблемы, которые затрагивает эта книга, связаны с вопросом, какие из наших психологических особенностей запрограммированы, а какие вносит среда. Этого касаются Глава 7 «Мораль возникает от природы?» и Глава 18 «Что вы видите?». Похоже, что строение мозга преподносит нам настоящие подарки, такие как способность говорить и способность интерпретировать увиденное. Человеку не нужно учиться этому с нуля. В других аспектах мы — продукт нашего окружения.



В Главе 6 «Чрезмерная мягкость портит ребенка?» и Главе 17 «Найдете психопата?» обсуждается, как воспитание влияет на психическое здоровье человека во взрослой жизни.

Если значительная часть поведения определяется химией, или строением мозга, или факторами в раннем детстве, над которыми у нас не было контроля, несем ли мы ответственность за свои поступки? Многие юридические системы частично снимают ответственность с людей, признанных умственно неполноценными, но это довольно специфическая защита. Психопат, у которого сочетание строения мозга и воспитания практически неизбежно ведут к убийству, все равно попадет в тюрьму. В последнее время психология пошла еще дальше в определении свободы воли — вся конструкция может быть иллюзией (*см. врезку справа*). Если люди обречены следовать заведомо определенным путям, проблема поощрения и наказания значительно усложняется.

Не пробуйте повторить это самостоятельно

Вопросы, которые обсуждаются в книге, в целом не связаны с умственными отклонениями, а предложенные ответы не являются руководством к действию. Пожалуйста, не пытайтесь с ее помощью диагностировать психические проблемы у себя или других. Здесь дается краткий обзор, как работает мышление, но нет точных ответов, и книга не охватывает все подходы психологов. О, и, пожалуйста, не пытайтесь повторить описанные здесь эксперименты.

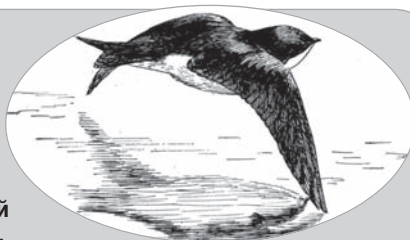
СВОБОДА ВОЛИ – ЭТО ИЛЛЮЗИЯ?

Сканирование работающего мозга показало, что пока мы думаем, что совершаем свободный выбор, мозг уже начал действовать.

В неврологическом эксперименте 2008 года исследователи с помощью сканирования измеряли активность мозга у людей, которые выбирали, нажать кнопку левой или правой рукой. Выяснилось, что мозг выстреливал соответствующие нейроны за несколько секунд до того, как испытуемые считали, что приняли решение.

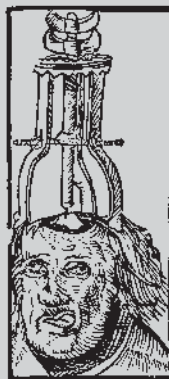
Другие эксперименты дали похожие результаты. Люди верят, что их выбор пошевелить частью тела свободен. Но сканирование показывает, что участок мозга, который подготавливает движение, активен примерно за секунду до того, как человек движется. Сознательное намерение двигаться и движение происходят практически одновременно. Похоже, что свобода воли — если она у нас вообще есть — не там, где мы думаем. Ощущение решения двигаться — это наша интерпретация чего-то, что уже произошло в мозге. Судя по всему, другая часть мозга, о которой мы ничего не знаем, приняла решение о движении и запустила его. Затем у нас появляется чувство: «О, знаю! Я пошевелю рукой» к тому моменту, когда оно уже происходит. Жутковато...

Не исключено, что в итоге окажутся правы те, кто думает, что нас контролируют инопланетяне.



Глава 1

О чем нам сообщает мозг?

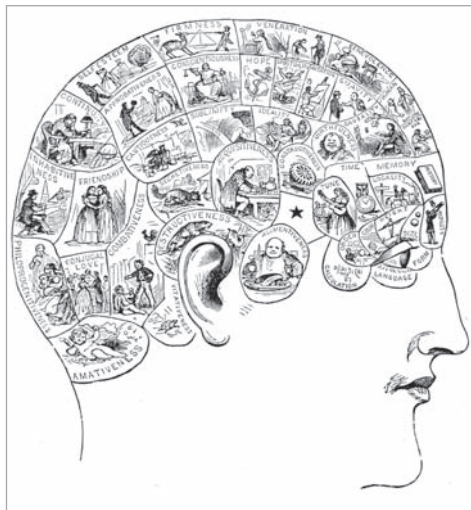


Нельзя посмотреть на работу мозга так,
как на работу сердца.

Психология изучает происходящее в мозгу: размышления, познание, личность, мечты, желания, формирование характера, определение поведения и нарушения всего перечисленного. Но при исследовании, скажем, сердца, можно посмотреть на механический процесс, а здесь — нельзя. Поэтому ученые ищут способ проконтролировать наши мыслительные процессы.

Увидеть наши мысли

На заре психологии мозг можно было увидеть, только если его владелец умер. Все исследования проводились с помощью наблюдений и опроса живых пользователей мозга. Эти методы остаются крайне полезными и сегодня, но теперь у нас есть способы посмотреть на живой мозг за работой. Хотя возможность увидеть мозг вызывает не меньше вопросов, чем дает ответов. Знание лишь только одной биологии мозга доводит нас до определенной границы.



НЕВРОЛОГИЯ – ОСНОВЫ

Мозг состоит из множества клеток, нейронов (нервных клеток), которые отвечают за производство нервной деятельности. Множество — это около 86 миллиардов. Нервная деятельность включает получение «сообщений» от рецепторов в органах чувств, расположенных в разных частях тела, и их передачу для активации, например, какой-либо мышцы. Некоторые действия осознаны, такие как поднятие руки, другие — нет, например участвовавшее сердцебиение.

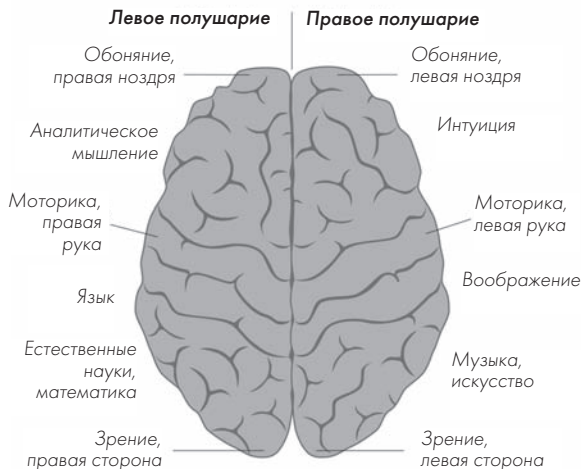
Разные части мозга отвечают за разные типы нервной деятельности. Информация от глаз передается к зрительной зоне коры головного мозга и обрабатывается для получения образов, которые мы затем «видим» в голове. А эмоции обрабатываются в миндалинах, двух маленьких образованиях глубоко внутри мозга.

Мы видим, что он что-то делает, но пока не понимаем точно, что и как. Мы видим движение нейронов, когда человек думает, но не видим, о чем он думает, почему появилась мысль и как он помнит (или забывает) ее.

Размер имеет значение

ЖИВОТНЫЕ	НЕЙРОНЫ	ЖИВОТНЫЕ	НЕЙРОНЫ
Плодовые мушки	100 000	Таракан	1 000 000
Мышь	75 000 000	Кошка	1 000 000 000
Бабуин	14 000 000 000	Человек	86 000 000 000

Специализация полушарий мозга



Что куда идет?

На протяжении тысячелетий единственным путем для понимания того, какие участки мозга отвечают за те или иные функции, было только наблюдение за людьми, перенесшими травму головы, и анализ ее влияния на умственные или физические способности,

настроение или поведение. Изменения свидетельствовали, что разные части мозга отвечают за разные функции (эмоции, познавательные способности, личность и прочее). Посмертное вскрытие показывало, какие именно повреждения, вероятно, повлияли на те или иные функциональные изменения или нарушения у человека, пока он был жив. Чтобы получить значимую информацию о работе мозга, ученым нужно было изучить много мозгов с помощью сложного научного оборудования. Поэтому до XX века мозг оставался в значительной степени закрытой книгой. Книга эта не очень широко открыта и теперь.

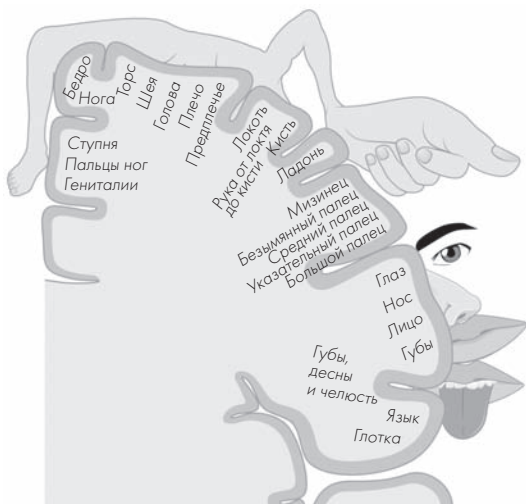
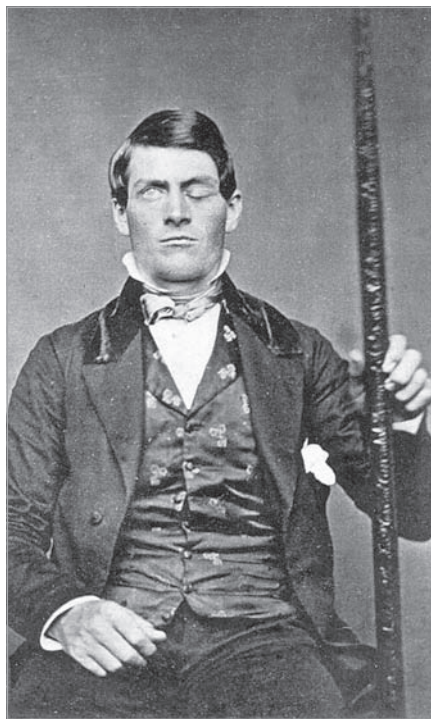


Диаграмма показывает, какие участки мозга соответствуют сенсорному входу от различных частей тела. Относительный размер частей тела отражает, какой объем мозга задействован в обработке полученных сигналов, поэтому ладонь нарисована гораздо крупнее ступни.

Незадачливый Финеас Гейдж

Понимание, что конкретные части мозга отвечают за разные функции, началось с медицинского случая строителя Финеаса Гейджа. 13 сентября 1848 года на строительстве железной дороги произошел несчастный случай, и Гейдж был серьезно ранен — ему в голову вошел металлический шомпол, длинный острый прут весом шесть килограммов. Шомпол пробил щеку и вышел в верхней части головы, вынеся фрагменты мозга. Еще больше фрагментов Гейдж потерял, когда его вырвало и на пол выпала «примерно чайная чашка мозгов», как показал занявшийся им врач. Основной урон был нанесен лобной доле мозга.

Друзья уже приготовили гроб, но, что примечательно, Гейдж (на фотографии) выжил. При этом он сильно изменился, и надолго. Из вежливого дружелюбного человека он превратился в сложного и необщительного — хотя и не в ужасного, как повествует легенда. Со временем его социальные навыки улучшились, и Гейдж закончил дни, работая кучером дилижанса в Чили. Возможно, однообразие его новой жизни помогло в реабилитации, так как структурированная деятельность способствует лечению многих пациентов, перенесших повреждение лобных долей.



В двух сознаниях

Мозг состоит из двух половинок, или полушарий. Строение полушарий одинаковое, и они связаны между собой толстым сплетением нервных волокон, которое называется мозолистым телом.

Взаимодействием полушарий занимался Роджер У. Сперри, нейропсихолог, лечивший пациентов, больных эпилепсией, перерезанием мозолистого тела. Звучит ужасно, да так оно и было, но от эпилепсии помогало. Когда связь между полушариями разорвана, правая рука, в буквальном смысле, не знает, что творит левая.

Поначалу казалось, что операции мало влияют на людей — кроме того, что убирают эпилепсию. Но наблюдения за пациентами с рассеченным мозгом вскоре выявили серьезные изменения. Сперри получил новую уникальную информацию о том, как половинки мозга работают сообща в нормальных обстоятельствах.

Сперри обнаружил, что если показывать картинку в правой половине поля зрения (обрабатывается левой стороной мозга), пациент называет предмет в речи или на письме, но не может этого сделать, если картинку показывать в левой половине поля зрения.

Однако, пациент мог указать на нужный объект рукой. Сперри пришел к выводу, что язык обрабатывается левым полушарием.

«[Каждое полушарие —] это самостоятельная сознательная система, с восприятиями, мыслями, памятью, рассуждениями, желаниями и эмоциями, и все это на характерном для человека уровне... и левое, и правое полушарие могут сознательно переживать разные, даже противоречащие друг другу виды ментального опыта, происходящие параллельно».

Роджер Уолкотт Сперри, 1974

Он также обнаружил, что предметы, показанные левой половине мозга, узнаются только этой стороной. Когда он помещал различные символы в правую и левую половины поля зрения, а затем просил человека нарисовать, что тот видел, люди рисовали символы только из левой половины. Когда он спрашивал их, что они нарисовали (не видели), они описывали символ из правой половины. Предметы, изначально увиденные в левой половине поля зрения, узнавались, если их опять показывали слева, но не справа.

Загляните внутрь

Чтобы взглянуть на мозг человека, нам уже не нужно ждать, пока он умрет. Мы можем отслеживать в динамике и изучать структуру и активность мозга:

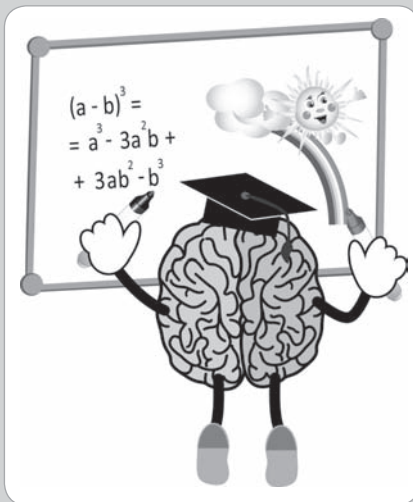
- Компьютерная томография (КТ) сканирует мозг с помощью рентгеновских лучей, а компьютер воспроизводит его трехмерные изображения. КТ показывает нормальное строение и выявляет повреждения, опухоли и другие структурные изменения или патологии.
- Электроэнцефалограмма (ЭЭГ) фиксирует электрические импульсы, производимые мозгом. Она определяет степень активности человека (сон, бодрствование и так далее) и степень необходимого стимулирования для деятельности мозга или показывает участки активности мозга, когда объект выполняет действие или подвергается стимулированию.

ЛЕВОЕ ПОЛУШАРИЕ, ПРАВОЕ ПОЛУШАРИЕ?

В популярной психологии часто указывают на то, что есть люди с «левым полушарием» и с «правым полушарием». Говорят, если доминирует левая половина мозга, вы сильны в логическом и аналитическом мышлении и более объективны, чем мыслитель с правым полушарием. А если руководит правая половина мозга, у вас развита интуиция, творчество, вдумчивость и субъективные взгляды.

Но это чушь. Почти все функции примерно одинаково выполняются обеими половинками мозга. Бывают только индивидуальные различия, когда одно из полушарий выполняет больше функций, чем другое.

Единственная область, где различия значительны, — это, как выяснил Сперри, обработка речи. Левое полушарие работает над синтаксисом и значением языка, а правое лучше справляется с эмоциональным содержанием и нюансами. Но этого все равно недостаточно для подтверждения формулы «левое полушарие = логика, правое полушарие = творчество».



- Позитронно-эмиссионная томография (ПЭТ) раскрывает активность мозга в реальном времени, показывая концентрацию радиоактивно меченных кислорода или глюкозы. Потому что чем больше мозг работает, тем больше кислорода и глюкозы он потребляет. ПЭТ определяет, какие части мозга задействованы в конкретных задачах или функциях.
- Магнитно-резонансная томография (МРТ) с помощью радиочастотных импульсов и сильного магнитного поля различает типы тканей и дает детальные анатомические изображения мозга.
- Магнитоэнцефалография (МЭГ) перехватывает крошечные магнитные импульсы, производимые нервной деятельностью. В настоящее время метод дорогой и используется мало, но он наиболее детально отражает функционирование мозга в режиме реального времени.

Впервые по результатам сканирования психологи видят, какие части мозга задействованы в том или ином типе деятельности и поведения.



Например, сравнение изображений мозга убийц-психопатов выявляет у них схожие отклонения (см. с. 181).

Используй или потеряешь

Психологи недалеко продвинулись бы, изучая только поврежденный мозг. К счастью, от здорового функционирующего мозга пользы не меньше.

В 2000 году Элеанор Магуайр из Университетского колледжа в Лондоне сравнила МРТ мозга лондонских таксистов и контрольной группы мужчин схожего возраста и происхождения. Таксисты около четырех лет изучают маршруты по 25 000 лондонским улицам. В просторечье это именуется «знанием». Сравнение показало, что гиппокамп мозга таксистов значительно крупнее, чем у членов контрольной группы. Это исследование не только выявило важность гиппокампа для навигации и ориентирования в пространстве, но и что мозг (или, по крайней мере, гиппокамп) адаптируется при регулярном использовании, как мышца, которая увеличивается при постоянном упражнении.

Чем дольше мужчины работали таксистами, тем заметнее было различие. Проведя дополнительные исследования, Магуайр выяснила, что у таксистов на пенсии, которые уже не пользовались «знанием» и, следовательно, регулярно не тренировали гиппокамп, его размер возвращался к нормальному.

ВЫ ИСПОЛЬЗУЕТЕ ТОЛЬКО 10% МОЗГА?

Еще один популярный в психологии миф — что мы используем только 10% мозга. На самом деле мы пользуемся всем мозгом, но не всем сразу. Очень похоже на то, что многие из нас не используют весь потенциал мозга значительную часть времени, но все участки мозга имеют свою функцию, и вы их используете в течение дня или недели. Всегда можно добиться большего: когда вы получаете новые навыки, мозг создает новые связи между нейронами, чтобы хранить знания и схемы поведения. И эти связи не «печальные, бледны, одиноки», а ждут заполнения.

Вести такси и одновременно проводить МРТ невозможно. Поэтому, чтобы увидеть мозг таксиста в действии, Магуайр использовала компьютерную игру с навигацией по Лондону. Оказалось, что гиппокамп наиболее активен в начале пути, когда водитель думает о маршруте и планирует его.



Важность исследования Магуайр не только в определении участка, отвечающего за навигацию. То, что гиппокамп развивается при усилении стимула, очень важно для людей, перенесших травму мозга и нуждающихся в реабилитации.

Мозги в баночках

Задолго до появления современных методов визуализации ученые предполагали, что, рассмотрев мозг, они увидят физические



различия, например, между очень умным человеком и человеком средних способностей или между жестоким преступником и законопослушным гражданином. Оказалось, все не так просто. Мозг умных людей не настолько большой, как можно было бы ожидать.

Когда в 1955 году умер Альберт Эйнштейн, его мозг извлекли, изучили, сфотографировали и поместили на хранение, затем на двадцать лет

ПОДУМАТЬ ТОЛЬКО!

Устройства мысленного управления компьютером подхватывают импульсы мозга и передают их напрямую в компьютер. С помощью таких устройств стало возможным обучить макак передвигать предметы с помощью мысли.

В ходе экспериментов руки обезьян удерживали, а имплантированный в мозг сенсор — не толще волоска — определял сигналы, которые в обычной ситуации пошли бы в руку обезьяны, и с их помощью управлял рукой робота. Систему пока не считают безопасной для использования человеком.

Во время эксперимента макака силой мысли двигала рукой робота и кормила себя зефиром и фруктами.



потеряли, а в 1978 году вновь нашли. Мозг ученого разрезали на 250 частей, что расстроило более поздних исследователей, и изучили под микроскопом. Между мозгом Эйнштейна и «нормальным» мозгом (то есть мозгом людей, не являющихся физиками — лауреатами Нобелевской премии) различий в размере не было. Но были определенные различия в строении. У мозга Эйнштейна отсутствовали некоторые элементы, обнаруженные в нормальном мозге, и на основании этого предположили, что нейронные связи проходили легче.

Нижние теменные доли мозга Эйнштейна оказались на 15% шире среднестатистических, а этот участок используется для математического мышления, визуализации движения и пространственно-визуального восприятия. Также между полушариями его мозга связей было больше, чем обычно.

Изучение мозга умерших помогает понять умственные расстройства. Мозг людей с болезнью Альцгеймера страдает от некроза и усадки тканей.

Сканируя мозг, мы видим, как люди думают или мечтают, какая часть мозга активна при тех или иных видах деятельности, и имеются ли патологии или повреждения. Но мы пока не видим, о чем люди думают. Вторжение в чужие мысли нарушает личное пространство, но очень помогло бы парализованным людям, которые не могут общаться.

Сознание и тело — кто главный?

Декарт бился над проблемой взаимодействия сознания и тела — как мысленное намерение поднять руку переходит в само действие. Судя по всему, у мозга значительная власть над телом.

Одно из странных умственных расстройств — редкий синдром Котара. Страдающие от этого ужасного заболевания верят, что они умерли. До появления технологий сканирования мозга оно было необъяснимо. Но недавние исследования помогли пролить некоторый свет на заболевание. Похоже, что при синдроме Котара

совершенно теряется связь между чувствами и лимбической системой и миндалевидными телами, отвечающими за эмоции. В результате то, что больной видит, слышит, нюхает или трогает, не вызывает у него эмоциональной реакции. И единственное, чем человек может объяснить свою полную отстраненность, это своей смертью. То, что кажется неопровержимым доказательством сумасшествия (не самый полезный диагностический термин, как правило), в действительности имеет рациональную основу — мозг рассматривает свидетельства, предоставленные его поврежденными участками, и приходит к единственному подходящему заключению.

«Боже, у меня нет руки!»

По мнению невролога Вилейанура Рамачандрана, чувства деперсонализации и дереализации, которые переживают люди с депрессией и тревожными расстройствами, вызваны похожим механизмом, но меньшего масштаба.

— Клянусь Богом, сэръ, я потерял ногу!

— Клянусь Богом, сэръ, это так!

Диалог между лордом Аксбриджем и герцогом Веллингтоном в сражении при Ватерлоо, 1815



Временный обрыв связей объясняет хорошо известный феномен, когда при серьезном стрессе люди не чувствуют или не осознают травмы. В чрезвычайной ситуации миндалины отключаются, а передняя поясная кора, расположенная в глубине мозга, становится гиперактивной. Мозг держит вас в готовности и помогает принять правильное решение в данной ситуации. Так он обманывает солдат, которые в бою не чувствуют, что оторвало ногу.

В болезни и в здравии

Все мы слышали о психосоматических заболеваниях — физиологических болезнях, для которых нет причин со стороны физиологии. Множество симптомов связаны со стрессом, депрессией и излишней эмоциональностью, в том числе головные боли, рвота, боли в животе и в мышцах. Мы также знаем об эффекте плацебо, когда лекарство не содержит активных фармакологических компонентов, но человек все равно поправляется. Хорошо известно, что люди, верящие, что получили сильный или эффективный препарат, часто выздоравливают, даже если просто выпили сахар в форме таблеток. Есть точка зрения, что альтернативные методы лечения действуют через эффект плацебо — если вообще действуют.

Еще более потрясающие свидетельства того, насколько сильно мозг контролирует тело, дает противоположный эффект, который

называется «эффект ноцебо». Безвредное вещество провоцирует болезнь или смерть только потому, что человек ожидает вреда. Около 25% людей, которые при тестировании лекарства получают плацебо, ощущают побочные эффекты, которые, как они слышали, характерны для настоящего препарата.

...особенно в болезни

Основной пример эффекта ноцебо в действии — это люди, умирающие от проклятия. Например, шаман, который верит в эффективность заклинаний, умирает, если его самого прокляти, даже при отсутствии физиологических причин. Многие врачи



отмечали, что пациент умирает вскоре после получения плохого прогноза — задолго до срока, предполагаемого самой болезнью. Был случай, когда молодой человек, участвовавший в тестировании лекарства, принял слишком много таблеток (29 капсул) — как он считал — антидепрессанта и серьезно заболел. Когда ему сказали, что он входил в контрольную группу и принимал безвредное плацебо, он быстро поправился. Отсюда возникли предположения, что предупреждение о вреде здоровью на пачках сигарет усиливает их вредное воздействие.

Почему вы делаете то, что делаете? Мотивов множество. Вы готовите завтрак, потому что голодны, а на работу идете, потому что нужны деньги. Но, удовлетворив базовые потребности, мы переходим к вещам, которые, как мы думаем, сделают нас счастливее.

Пирамида Маслоу

В 1954 году американский психолог Абрахам Маслоу опубликовал диаграмму, объясняющую его видение мотивации человека. «Пирамида потребностей» выстраивает нужды в иерархию, и, по словам психолога, они должны удовлетворяться по порядку. Стремление удовлетворить эти потребности объясняет мотивацию всех человеческих начинаний. Когда первая потребность удовлетворена, мы обращаемся к следующей по очереди.

Накормлены и напоены

В основании пирамиды Маслоу находятся базовые физиологические потребности — в пище, воде, сне, воздухе, — а также основные функции тела (в том числе секс, что интересно). Когда базовые потребности удовлетворены, люди переходят к удовлетворению потребности в безопасности. Не просто физической безопасности, а чувства безопасности, которое приносит стабильная работа, дом, который не отберут, и разумная степень уверенности, что вы в любую минуту не упадете замертво от сердечного приступа (как это сделал Маслоу).

Хотя психологи в основном уже отошли от пирамиды Маслоу, ее все еще широко используют в экономике и управлении и в социологии.



Вы и они

После безопасности мы переходим к потребностям, связанным с нашим местом среди окружающих. Потребность в любви и принадлежности удовлетворяется наличием семьи, друзей и (опять) половой близости. Монахини и монахи в мире Маслоу почти не имеют шансов на счастье.

ГУМАНИСТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ МАСЛОУ

Абрахам Маслоу (1908–1970) родился в Нью-Йорке, был старшим из семи детей. Его считали неуравновешенным, он страдал от антисемитизма и издевательств, и у него были очень сложные отношения с матерью, которую он не любил и не уважал. Впоследствии он работал в Колумбийском университете с психологом Альфредом Адлером (одним из первых коллег Зигмунда Фрейда), который стал его учителем. Маслоу решил заняться психологией здорового сознания, а не идти привычным путем психопатологии, пытающейся определить и вылечить расстройства психики. Он попытался разобраться, что мотивирует людей, каковы источники и импульсы их личной силы и достижения, и назвал исследование «гуманистической психологией».



Следующий уровень — потребность в уважении. Это почитание и уважение, в том числе чувство собственного достоинства и уверенность. Отшельники и затворники, которые ни с кем не общаются, сюда не попадают.

Вершина пирамиды — это «самоактуализация», к моменту которой люди состоялись и стали тем, кем хотели стать (см. Главу 15 «Вы — это лучший возможный «вы»?», с. 160).

ПОТРЕБНОСТИ И ЖЕЛАНИЯ

Разница между потребностями и желаниями в том, что потребности поддаются количественному анализу и конечны, а желания — нет. Когда наши базовые потребности удовлетворены, мы идем к следующей цели; поэтому, когда у нас достаточно воздуха, еды и воды, нам больше и не нужно. (Мы можем пожелать другой тип еды или еще добавки, но это уже не потребность.) Желания бесконечны. Хочешь мобильный телефон, но как только его получаешь, хочешь тот, что получше, или еще хочешь фотоаппарат или мощную машину. Желания бесконечны, как новые головы у гидры — вместо отрубленной постоянно вырастают новые.



СТОИКИ И ЦИНИКИ

Философские движения кинизма и стоицизма, а также некоторые восточные религии видят путь к спокойствию, духовному просвещению или самоактуализации в обход многих «потребностей», которые, по словам Маслоу, должны быть удовлетворены. Человек, научившийся не переживать из-за неудовлетворенных потребностей, будет вести более спокойную и радостную жизнь, чем тот, кто постоянно бьется за очередное повышение, телевизор с большей диагональю и преумножение своих доходов.

Поступки и мотивация

По мнению Маслоу, потребности, выстроенные таким образом, лежат в основе поступков человека. Если человек голоден, он прежде всего будет искать пищу. Если не выспался, попытается обеспечить время и место для отдыха, и это повлияет на его поведение. После удовлетворения одного уровня потребностей, появляется мотивация перейти на следующий.



Греческий философ Диоген не имел собственности, жил практически голым в покинутой бочке на рынке и питался объедками, которые ему оставляли. Он настолько самоактуализовался, что, по легенде, Александр Великий заметил, что не будь он Александром, он бы был Диогеном.

Вы полагаете, что смартфон вам нужен для эффективного образа жизни — но разве это не просто пустая попытка удовлетворить потребность в уважении и демонстрации статуса?

Маслоу утверждал, что мы не можем обращаться к перечисленным потребностям не по порядку. Мы чувствуем потребность, скажем, в безопасности работы, только если у нас достаточно пищи и воды.

И только после того как все низшие потребности удовлетворены, мы обращаемся к потребности в самоактуализации. В результате, так как мало кто может удовлетворить низшие потребности, очень немногие — вероятно, всего, 1–2 % — когда-либо самоактуализируются. Такая печальная перспектива, вероятно, разочаровала Маслоу, который искал в психологии счастье.

Но правда ли все это?

Что нового?

Тысячелетиями философия и религия отказывались от побуждений, которые Маслоу назвал высшими

Укрощение плоти, по Маслоу, не освобождает сознание для возвышенного, а наоборот, сильнее привязывает его к потребностям тела. Он сказал бы, что мы с большей вероятностью придем к интеллектуальным свершениям в уютном свитере, а не во власнице.



потребностями и противопоставил низшим. Движущей силой был конфликт, а не прогресс. Маслоу новаторски признал важность — даже главенство — потребностей, которые люди вроде Диогена отрицали или подавляли. По Маслоу, когда физические потребности удовлетворены, а не отвергнуты, мы способны на еще более великие вещи.

Кто, где, когда?

Маслоу создал свою иерархию потребностей, отобрав и проанализировав небольшое количество людей. Иерархия предвзято скошена в сторону забот белых американских мужчин. Следуя по правилам Маслоу, Иисус Христос никогда не достиг бы самоактуализации — он не прошел уже первое препятствие, так как родился на конюшне у бедняков и стремился к воздержанию. Иерархия Маслоу в широком смысле не является универсальной для всех культур и сообществ всех времен и стран. Америка 1950-х годов была индивидуалистским обществом. А как пирамида применима к коллективизму, в котором люди нацелены не на личное развитие, а на благо семьи или общества в целом?

Конечно, даже в индивидуалистском обществе некоторые потребности можно перескочить и при этом достичь самоактуализации. Известно бесконечное число творческих личностей, живших в бедности или болезни, не имевших социальной или физической безопасности и все же создавших чудесные вещи.

Песня «Don't Stop Me Now» записывалась по одной строчке из-за состояния здоровья Фредди Меркьюри — и все же это величайший гимн самоактуализации.

Бетховен был глухим, Солженицын сидел в тюрьме, Мария Кюри умирала от лучевой болезни, а Фредди Меркьюри — от СПИДа, когда они создавали свои величайшие произведения. Лишения иногда даже подталкивают к самоактуализации.

Некоторые исследования, сравнивающие восприятие потребностей в США и на Ближнем Востоке, в военное и в мирное время, показали значительные различия в приоритетах. Часть потребностей меняется и с возрастом: дети ставят в приоритет физические потребности и потребность в любви, а подростки и молодые люди больше обеспокоены уважением к себе.



Больше пирамид или меньше?

Пирамиду Маслоу расширили в 1960-х и 1970-х годах до семи или восьми уровней. Новыми уровнями стали когнитивные и эстетические

потребности, расположившиеся под самоактуализацией, и трансцендентные потребности (очень характерно для 1960-х), которые разместились выше. Когнитивные потребности — это жажда знаний и значения; эстетические потребности связаны с ценностями красоты, формы и равновесия. Трансцендентные касаются помощи в самоактуализации другим.

ERG-ономика

Американский психолог Клейтон Пол Альдерфер (родившийся в 1940 году) немного переработал пирамиду

Маслоу, ограничившись тремя потребностями: потребность существовать (Existence), общаться с другими (Relatedness) и потребность роста и развития (Growth). Альдерфер связал низший уровень в схеме Маслоу с физическим «существованием». Потребность в месте в обществе и в отношениях он определил как «общение с другими».

СЕКС И НАСИЛИЕ ПОД КОНТРОЛЕМ

Зигмунд Фрейд, отец психоанализа, разделил психику на три уровня: ид (оно), эго и супер-эго.

Ид — это несдерживаемые инстинкты, страсти и сильные желания, желание сексуального удовлетворения и хорошей драки. Эго сдерживает эго, которое ведет ид так, чтобы избежать слишком частых конфликтов. Супер-эго — это что-то вроде совести и предотвращает реализацию некоторых наиболее бредовых побуждений ид. Ид — это главная мотивационная сила, а эго и супер-эго держат его под контролем.

Потребность в самоуважении и самоактуализации он назвал «ростом».

В своей схеме Альдерфер оставил место и для обратного движения. Если потребности высшего уровня не удовлетворяются, индивидуум сползает вниз и предпринимает удвоенные усилия для реализации низшей потребности в надежде удовлетворить высшую. Мы каждый день видим людей, которые уверены, что будут удовлетворены и счастливы, если заработают больше и потратят больше на разные «штуки». Попытка удовлетворить духовные потребности через приобретение физических товаров обречена на поражение.

Это все замечательно

Пока одни психологи силой заталкивали новые уровни в пирамиду Маслоу, другие мечтали ее разобрать. Пирамиду сменили системы, расположившие потребности горизонтально.

Немецкий экономист и эколог чилийского происхождения Манфред Макс-Ниф предложил свою классификацию человеческих потребностей, связанных между собой и зависимых друг от друга. Он расставил нужды так:

- жизнь • защищенность • привязанность • понимание
- участие • отдых • создание • самоидентификация • свобода.

Он разделил их на категории «быть» (качества), «иметь» (вещи), «делать» (действовать) и «взаимодействовать» (обстановка), и получилась матрица из 36 пунктов.

НИКАКОГО УДОВЛЕТВОРЕНИЯ

Очевидно, Макс-Ниф испытывал сильную внутреннюю потребность все классифицировать, так как он еще выделил шесть типов «удовлетворителей потребностей» или подходов к удовлетворению (или неудовлетворению) потребностей. Они следующие:

- **Нарушители:** претендуют на удовлетворение потребностей, но в действительности ухудшают ситуацию. Пример — ношение оружия для удовлетворения потребности в личной безопасности.
- **Псевдоудовлетворители:** претендуют на удовлетворение потребности, но эффект незначительный или отсутствует. Пример — одеться в дизайнерские одежды, чтобы почувствовать свою причастность и индивидуальность, тогда как последняя принадлежит одежде, а не вам.
- **Препятствующие удовлетворители:** удовлетворяют одну потребность, но в результате усложняют удовлетворение других. Если, например, родители чересчур внимательны, они не дают ребенку развить независимость и уверенность, которые коренятся в чувстве ответственности.
- **Единичные удовлетворители:** удовлетворяют единичную потребность и не трогают другие. Например, если накормить голодного, это временно удовлетворит его потребность в пище, но никак не поможет удовлетворить потребность в крове или тепле или улучшить его перспективы на еду в будущем. Правительство и благотворительные программы часто попадают в эту категорию.
- **Синергичные удовлетворители:** удовлетворяют конкретную потребность и помогают удовлетворить другие. Например, предоставление бесплатных школьных обедов дает ребенку пищу, а также помогает выстроить знание о здоровом питании и воспитывает чувство сообщества.



Кормление грудью — это синергичный удовлетворитель: он дает ребенку пищу, но также укрепляет иммунитет от болезней, дает любовь, близость и эмоциональную связь и формирует привязанность (см. главу 6 «Чрезмерная мягкость портит ребенка?», с. 73).

Эти фундаментальные потребности человека удовлетворяются в произвольном порядке,

и удовлетворение одних подведет определенным образом к удовлетворению других. Потребности не формируют иерархии, но для процветания общества людям важно чувствовать, что все они удовлетворяются. Тогда общество в состоянии определить и измерить свое «богатство» и «бедность».

Получили, что нужно?

Первый шаг к удовлетворению наших потребностей — определить их. Если не полагаться на такие масштабные схемы, как иерархия Маслоу или классификация Макс-Нифа, нам придется самим разобраться в своих целях. Бесчисленное множество книг, посвященных работе над собой, свидетельствует, что проще сказать, чем сделать. Счастье — цель многих. Но как ее достичь?

Глава 3

СВОИХ МОЗГОВ НЕТ?



Вы думаете, что ваше мнение твердо. Но человека легко поколебать и заставить передумать.

Представьте: вы смотрите по телевизору шоу талантов, и все поддерживают исполнителя, который вам совсем не нравится. Вы пойдете против всех и будете критиковать фаворита? Или присоединитесь к общему мнению и даже решите, что исполнитель не так плох? В конце концов, если всем вашим друзьям он нравится, вдруг вы что-то упустили...

Психологические эксперименты показывают, что зачастую мы гораздо меньше сопротивляемся давлению, чем думаем. Мы соглашаемся с мнением окружающих, даже если цена несогласия неощутима. Почему же мы такие податливые?

Эксперимент Аша

В 1951 году психолог польского происхождения Соломон Аш (1907–96) провел поворотный эксперимент, посвященный конформности, в Суортморском колледже, штат Пенсильвания. В основной части эксперимента участника представляли семи людям и говорили, что это волонтеры. Но они были подготовлены Ашем и действовали по согласованному сценарию.

Группе показывали две карточки. На одной была нарисована линия. На второй — три линии разной длины, одна из которых совпадала по длине с линией на первой карточке. Группу попросили сказать, какая из трех линий, обозначенных А, В и С, соответствуют линии на первой карте. Процедура повторялась несколько раз. В первый раз подготовленные Ашем дали правильный ответ.

В последующие разы все отвечали неправильно. Сначала опрашивали сотрудников Аша, а испытуемый отвечал в конце. Аш хотел посмотреть, склонятся ли испытуемые к неправильным ответам, данным группой.

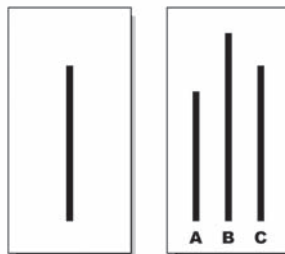
В контрольном эксперименте участники давали ответы по отдельности и, следовательно, без давления. Ошибка составляла менее 1%, то есть задача не была сложной.

В основном эксперименте испытуемые давали неправильный ответ в 33% случаев, когда сотрудники давали неправильный ответ, и 75% человек ошиблись по крайней мере один раз. Аш затем поговорил с участниками и объяснил истинную природу эксперимента. Он отметил, как они объяснили свое поведение.

В правильном направлении?

Люди, которые согласились с ответом группы, даже с неправильным, могли:

- искренне верить, что ответ правильный — в эту категорию попали немногие;



Испытуемые в эксперименте Аша должны были ответить, какая из линий на карточке справа совпадает с линией на карточке слева.

- решить, что ошиблись, раз все ответили по-другому — Аш назвал это «искажением суждений»;
- понять, что остальные отвечают неправильно, но согласиться с ними, чтобы не выделяться или не казаться хуже — Аш назвал это «искажением действия».

Очень многие решили, что, наверное, ошиблись, раз все остальные так ответили, что поместило их в категорию «искажения суждения».

Среди тех, кто не согласился с общим мнением, люди могли:

- уверенно не согласиться, хотя и чувствовать некоторый конфликт;
- действовать отстраненно, без конфликта;
- сомневаться, но все равно ответить, как считали правильным, желая хорошо выполнить задание.

Присоединяйтесь — временно

Варьируя свой эксперимент, Аш обнаружил, что соглашающихся было меньше, если еще один человек давал правильный ответ или если испытуемым позволялось записать ответ, прежде чем озвучивать его. То есть люди скорее не хотели выглядеть глупо перед другими участниками, дав «неправильный» ответ, нежели мучились с ответом или заявляли себе, что не согласны с мнением большинства.

Аш назвал результаты своих экспериментов следствием нормативного влияния большинства — люди склонны соглашаться вслух с решением или точкой зрения группы, чтобы



быть принятыми, даже если лично не согласны с мнением или отвергают его. Но социальный психолог Джон Тёрнер подчеркнул, что участники заявили о сомнениях в правильном ответе. Ответ мог быть очевидным для исследователей, но совсем не обязательно — для участников (хотя, глядя на карточки, сложно понять, как можно ошибиться и дать неправильный ответ). Возможно, они действительно сомневались или пытались убедить себя, что сомневаются, — пусть лучше все подумают, что они не умеют сравнивать линии, чем что они соглашаются с неправильным решением. Джон Тёрнер разработал теорию самокатегоризации, которая объясняет, как мы себя видим и как интерпретируем свои действия.

Давление общества

Эксперимент Аша был связан с давлением общества. Это давление, которое мы чувствуем (и на которое реагируем), пытаюсь соответствовать нормам нашей социальной группы. Не только реклама заставляет вас покупать конкретную марку смартфона или кроссовок. На вас повлияет их наличие у окружающих. Раз все эти разборчивые люди (в социальной группе, которую вы уважаете, к которой принадлежите или в которую надеетесь вступить) выбрали именно этот продукт, они же наверняка правы! Давление общества объясняет, почему подростки начинают курить, заниматься сексом до достижения совершеннолетия и угрожать другим в социальных сетях.

Рекламщики создают образ успешных привлекательных умных людей, «таких, как вы», которые покупают и используют их продукцию; поэтому даже если вокруг вас ее и не используют, вы будете считать себя чужаком, если не подчинитесь. Вы же привлекательный и умный человек? Так почему у вас нет часов, мобильного телефона или машины, которые являются символом вашего племени? Чтобы купить дешевый неэлегантный мобильный телефон, когда все ваши знакомые пользуются последней модной



моделью, нужна уверенность в себе. Давление общества используется умышленно и цинично и в других сферах жизни.

Работодатели проводят упражнения по сплочению коллектива, например походы по выходным, вечеринки и другие социальные мероприятия, подкрепляющие в сотрудниках уверенность, что они находятся среди друзей, а не просто коллег. Если вы чувствуете принадлежность к группе, члены которой приходят на работу рано и усердно трудятся, вероятно, вы будете делать то же самое.

Ничего особенного

Эксперимент Аша не был вредным. Он не требовал от участников сделать что-то аморальное или даже неудобное. Худшее, чего мог ожидать не согласившийся, это насмешек незнакомых ему людей, а согласившемуся грозило лишь смущение.

ДАВЛЕНИЕ ОБЩЕСТВА – КТО НА КОГО ДАВИТ?

Когда мы думаем о давлении общества, мы часто представляем, что «общество» давит на кого-то, чтобы тот что-то сделал — например, выкурил сигарету или выпил алкогольный напиток. Такое тоже происходит, но гораздо чаще давление исходит от нас самих. Мы хотим быть частью группы, которая выполняет опасные трюки или принимает наркотики на вечеринке, потому что эти люди круты — и мы хотим казаться крутыми и считать себя крутыми. Внутреннее давление сильнее внешнего и потенциально более опасно.

Силу давления общества легко недооценить. Как далеко зайдут люди, желая быть частью племени? Похоже, что они способны на вещи, ранее невысказанные.

«Третья волна»

В 1967 году в Пало-Альто, штат Калифорния, учитель истории Рон Джонс никак не мог убедить старшеклассников, что фашизм действительно мог прочно и быстро укорениться в нацистской Германии. Учащиеся не могли поверить, что простые здравомыслящие немецкие граждане поддались идеологии, которая повлекла за собой газовые камеры и стремление создать 10 000-летний Рейх. Будучи не в состоянии объяснить это своими обычными методами, Джонс решил показать наглядно.



Он создал движение «Третья волна», целью которого стало свержение демократии. Казалось бы, сама цель должна была отпугнуть учащихся, но Джонс убедительно показал, что новая система более эффективно обеспечит высокую производительность, а следовательно, и больше

преимуществ для отдельных людей. Проблема с демократией в том, — заявил он, — что концентрируясь на индивидууме, она ослабляет группу.

Скользкая дорожка

В первый день Джонс настоял, чтобы учащиеся вставали, задавая вопрос или отвечая, и перед каждой фразой обращались к нему «мистер Джонс», чтобы они сидели в предложенном им порядке и соблюдали в классе жесткую дисциплину. С позиций авторитарной фигуры он значительно повысил эффективность класса. Сначала учитель намеревался прекратить эксперимент уже после первого дня, но все пошло так хорошо, что он решил продолжить.

На второй день он ввел приветствие и потребовал, чтобы учащиеся здоровались так друг с другом даже вне урока. Они подчинились. Группа выработала потрясающую согласованность и самодисциплину. Люди любят принадлежать к чему-либо, и чем особеннее кажется принадлежность, тем больше они этого хотят. К третьему дню «движение» выплеснулось за пределы класса истории, другие ученики тоже захотели вступить. Учеба и мотивация всех членов резко улучшились.

**«Сила в дисциплине,
сила в общности,
сила в действии, сила
в гордости».**

Девиз «Третьей волны»
Джонса

Джонс распределил между участниками индивидуальные задачи, например, сделать баннер, и рассказал, как привлечь новых членов. Он пригрозил, что не вступившие будут исключены из его класса. К концу третьего дня движение насчитывало двести человек (а начиналось с тридцати учеников Джонса). Некоторые члены неожиданно начали доносить о нарушении многочисленных правил. Движение стало саморегулирующимся.

На дно

На четвертый день Джонс почувствовал, что эксперимент выходит из-под контроля и решил завершить его. Он объявил всем членам, что «Третья волна» является частью национального движения, о котором будет объявлено на следующий день, и что все должны явиться на митинг в полдень и смотреть трансляцию кандидата в президенты от движения. Когда все собрались, он рассказал, что все они участвовали в эксперименте по фашизму, и что все добровольно и быстро сформировали группу, убежденную в собственном превосходстве. Затем показал ученикам фильм о нацистской Германии. Один-ноль.

И кем вы себя считаете?

Согласно психологу Венди Трейнор, когда мы поддаемся давлению общества, вступает в силу «эффект смещения идентичности». Сначала мы боимся отторжения, если наше поведение не соответствует



Тысячи книг горят на огромном костре, а немцы отдают нацистское приветствие.

стандартному поведению группы. Подстраиваясь, мы чувствуем себя неуютно, потому что наши действия уже не соответствуют нашим убеждениям или стандартам. Это когнитивный диссонанс (см. с. 263). Пытаясь избавиться от внутреннего конфликта, мы приводим свои убеждения в соответствие с теми, которые только что приняли. Так мы возвращаемся к гармонии и отсутствию конфликта, либо внешнего, либо внутреннего, и счастливому состоянию принадлежности обществу. Все счастливы. Но иногда мы нацисты.

Глава 4

Все за одного или один за всех



Мы эгоистичны либо щедры от рождения?
Или щедрость — всего лишь разновидность эгоизма?

Когда мы предоставлены сами себе, мы добры друг к другу или жестоки и эгоистичны? Об этом спорили и психологи, и философы. Биология и принцип эгоистичного гена поддерживает обе позиции: вам, как индивидууму, лучше продвигать себя и свою семью (гены), а для вида в целом лучше, если мы добры друг к другу.

Дикие люди

Изучая людей «в дикой природе», можно было бы исследовать врожденное поведение без образовавшегося за тысячелетия налета социальных тонкостей.

Но так не получается: даже антропологи XX века, изучавшие общества, не развитые промышленно, рассматривали группы, где естественное поведение либо усиливалось, либо ограничивалось правилами. Но в любом случае люди — это животные, и глядя на других животных, мы увидим, являются ли сострадание и великодушие природными чертами. Если для других животных готовность помогать и даже альтуризм естественны, возможно, и для людей тоже.

«Она такой хороший друг, что побросала бы всех своих друзей в реку, чтобы иметь удовольствие вытащить их оттуда».

Шарль Морис де Талейран
(1754–1838)

Крысы добрее нас?

Мы считаем крыс грязными и злобными разносчиками заразы. Но они (также) умны и альтруистичны.

ВЫШВЫРНУЛИ ИЗ ПЕЩЕРЫ?

Если «все за одного» — врожденное качество человека, разумно предположить, что люди, функционально уже не полезные, будут исключены из общества с ограниченным количеством ресурсов. Но есть свидетельства, что это не так. Найдены останки доисторических пещерных жителей с признаками серьезных ранений или с нарушениями здоровья, которые не позволяли им собирать или готовить пищу или выполнять другие важные задачи. За некоторыми, очевидно, ухаживали до старости или значительное время после проявления нарушений здоровья.

Мужчина возрастом около двадцати лет, похороненный в Северном Вьетнаме 4000 лет назад, был серьезно болен. Генетические проблемы, вероятно, проявились в подростковом возрасте. То, что он протянул еще десять лет, показывает, что о нем заботились, хотя он не мог внести свой вклад в общество. Скелет очень больного человека 45 000-летней давности, найденный в Ираке, и череп ребенка с поврежденным мозгом, жившего в Испании 530 000 лет назад, показывают, что «домашний уход» имеет очень долгую историю.



Доисторический скелет инвалида был найден в Северном Вьетнаме. Археологи пришли к выводу, что человек почти не мог, если вообще мог, пользоваться руками и не прокормился бы сам. Он дожил до взрослого возраста только благодаря заботе других членов общины.

Исследование 1958 года показало, что если для получения пищи крысе нужно было нажать на рычаг, посылавший электрический разряд другой крысе, крысы голодали.

Более сложное исследование 1967 года занялось вопросом подробнее. В клетке два рычага для доставки пищи. Одним управлять просто, а вторым — очень сложно. Крысы, совершенно разумно, использовали более легкий. Но когда систему изменили, и вторая группа крыс при использовании этого рычага начала получать электрические разряды, крысы скооперировались, чтобы сообща задействовать более сложный.

В 2011 году исследование, проведенное в Чикаго, показало, что альтруизм у крыс заходит еще дальше. Если крысам предлагался выбор — нажать на рычаг, чтобы освободить другую крысу из ловушки, или съесть шоколад, они сначала выпускали крысу. Затем вместе съедали шоколад. Можно было сначала съесть шоколад, а затем перейти к освобождению, но крысы выбирали вариант поделиться.

Альтруизм полезен?

Обезьяны достаточно долго заботятся друг о друге. Такая заметная доброта имеет очевидные преимущества для группы. Она укрепляет связи между отдельными особями, делая сообщество сильнее. Она сокращает паразитирующее население, оздоравливает общину и делает ее полезной для каждого. Но это еще не все.

Ученые предположили, что альтруизм у животных (и людей) делает самца привлекательнее в глазах самки.

Он не просто добр, у него есть свободные ресурсы. Партнер, который может выделить время, на выхаживание собратьев, вероятно, хорошо находит пищу.

Стюарт Семпл из Университета Рохемптон в Лондоне изучал выхаживание и стресс у берберских обезьян. Он выяснил, что у обезьян, заботящихся о других, уровень стресса ниже, чем у тех, кто этого не делает. Возможно, полная



«Не прячьтесь за поверхностным рассуждением — подать или не подать нищему монетку. Вопрос не в этом. Вопрос в том, имеете ли вы право существовать, не подав. Вопрос в том, продолжать ли покупать свою жизнь по одной монетке у любого нищего, который к вам подойдет. Вопрос в том, является ли потребность в людях первой ссудой на вашу жизнь и моральной целью вашего существования. Вопрос в том, следует ли смотреть на человека как на жертвенное животное. Любой уважающий себя человек ответит: «Нет». Альтруизм говорит: «Да».

Айн Рэнд, 1960

расслабленность и отсутствие стрессов повышает вероятность заботы о собратях, а не забота снижает стресс — мы не можем быть уверены в причине и следствии без дополнительных исследований.

Итак, альтруизм эгоистичен?

Возможно. Нам нравится помогать. И окружающие нами восхищаются. Кто-то скрывается от общественного восхищения, жертвуя анонимно, но все равно доволен добрым поступком. Люди даже иногда получают удовлетворение от самого отказа от признания.

С точки зрения выживания вида альтруизм полезен, поэтому для эволюции целесообразно, чтобы мы радовались собственной щедрости. Просто не пытайтесь излишне пылко рассказывать о моральных принципах, когда проявляете альтруизм, — мы-то с вами знаем, что вам это нравится.

Известно множество случаев, когда дельфины спасали попавших в беду, помогая тонущим держаться на воде и отгоняя подплывающих акул. А еще они помогают севшим на мель китам вернуться на глубину.



Глава 5

Какая разница, что думают знаменитости?



Если кто-то умеет петь, это еще не означает, что он хорошо разбирается в политике или еще в чем-то.

Певцы знамениты и успешны, потому что хорошо поют, актеры — потому что хорошо играют, спортсмены — потому что хороши в спорте, а фотомодели — потому что хорошо выглядят. В пении, игре, забивании голов или внешнем виде вы их не превзойдете. Но какое вам дело, что они думают о политике, благотворительности, воспитании детей, диетах, кулинарии или любом другом деле, которым они занимаются, поверхностно или только говорят, что занимаются?

Это явление называется «гало-эффектом».

Он кажется приятным человеком

В 1920 году американский психолог Эдвард Торндайк опубликовал результаты исследования, как офицеры относятся к солдатам, находящимся под их командованием. Офицеры должны были оценить внешние данные (опрятность, голос и манеру держаться), интеллект, лидерские навыки и личные качества (в том числе надежность, лояльность и бескорыстие). Они склонны были оценивать солдат либо хорошо во всех отношениях, либо плохо практически во всем. Только в нескольких случаях солдат оценивали хорошо по одним характеристикам и плохо по другим.

Судя по всему, у нас есть тенденция переносить одно качество на все остальные, поэтому положительное мнение о ком-то вероятно распространится на все аспекты личности. И наоборот, если мы настроены против человека, мы предполагаем, что он насквозь плох.

Речь идет не только о схожих чертах (например, если человек недобрый и эгоистичный, разумно предположить, что он никому не помогает и жаден до денег),

«На какой планете он живет?»

Президент Франции Миттеран
о Рональде Рейгане

ГОЛОСУЙТЕ ЗА РЕЙГАНА – А ПОЧЕМУ?

Многие актеры стали политиками. Некоторые из них действительно умные люди и стали хорошими политиками. По поводу других сказать сложно. А иногда результат оказывался очень плох. Над Рональдом Рейганом, занявшим пост Президента США, постоянно смеялись за его очевидную глупость и лень, несколько раз заставляли спать на важных конференциях, и есть записи, где он выдает до смешного неточную информацию. Все те же черты были заметны и когда он был губернатором Калифорнии, и все же его выдвинули в президенты и проголосовали за него. Почему? Потому что людям нравились его фильмы, его дружелюбие и манера — и они пришли к выводу, что он будет хорошим президентом. Как выяснилось, при Рейгане США наслаждались периодом экономического роста и стабильности, уровень безработицы был низким, закончилась Холодная война. Калифорния также процветала, когда он был губернатором (в отличие от времени правления другого актера, Арнольда Шварценеггера). Конечно, не из всех актеров получаются плохие политики. Но голосовать за человека, потому что он хороший актер, все же не верх благоразумия.



но и о чертах, не имеющих отношения друг к другу (например, что эгоист должен быть заодно и глупым). Это тенденция смешивать физические качества с умственными. Например, на восприятие характера человека влияет и то, находим ли мы его физически привлекательным или некрасивым.

Вы бы купили трусы от Дэвида Бэкхема?

Рекламщики полагаются на гало-эффект, приглашая знаменитостей продвигать их продукцию. Иногда это выглядит убедительно: если успешный атлет рекламирует кроссовки, есть все основания полагать, что качественные кроссовки он распознает. (Хотя вероятнее, что он распознает качественный миллион долларов.) Но почему мы должны разделять его вкусы, касающиеся нижнего белья?

Точно так же, почему красивая фотомодель, слишком молодая для морщин на лице, говорит о пользе хорошего крема от морщин?



Специалисты по рекламе играют на желаниях и надеждах — мы видим привлекательного человека в эффектной обстановке, он использует некий продукт, и мы попадаемся в ловушку и думаем, что если взять тот же продукт, обстановка перейдет и на нас.

«Звездная» реклама идет дальше и пользуется нашим подсознательным предположением, что если кто-то хорошо поет, играет в кино, гоняет мяч, он также выносит здравые суждения, когда дело доходит до выбора завтрака, машин, нижнего белья.

Положительные ассоциации продукта со знаменитостью «пристают» — мы запомним их, даже если больше ничего не знаем о продукте, и поэтому с большей вероятностью купим именно его. Конечно, правило работает и наоборот — если человек нам не нравится, мы вряд ли продукт купим. Поэтому для рекламы обычно отбирают привлекательных физически и неагрессивных знаменитостей, не замешанных в скандалах.

«В одном исследовании мужчины, просмотревшие рекламу новой машины с участием соблазнительной женщины-модели, оценили параметры машины — скорость, привлекательность, дизайн — выше, чем мужчины, которые видели ту же рекламу, но без модели. Однако мужчины отказывались признать, что на их оценку повлиял один только вид молодой женщины».

Роберт Чалдини,
Университет штата Аризона

Первое впечатление считается

Первые впечатления знамениты тем, что их сложно изменить. Если при первой встрече вы произвели плохое впечатление, сложно будет его исправить. А если человек вам сразу понравился, он должен сделать что-то совсем уж ужасное, чтобы вы от него отвернулись.

Мы не любим ошибаться и признавать свои ошибки. А чтобы изменить первые впечатления, придется признать, что первая оценка была неверной. Мы скорее проведем время с неприятным для нас человеком, чем признаем, что ошиблись в суждениях, и он был не так уж приятен с самого начала. Чем больше времени и эмоциональной энергии мы вкладываем в человека, тем сложнее нам признать, что мы ошиблись.

Он не мог этого сделать

Когда известного человека обвиняют в ужасном преступлении, общество зачастую автоматически осуждает осуждение. Многие зависят от созданного знаменитостью образа. Когда в 2014 году режиссера Вуди Аллена обвинили в насилии над его приемной дочерью, многие, не знакомые лично ни с участвующими лицами, ни с самим делом, сделали поспешные выводы о его невиновности или вине.



Насилие над детьми со стороны британского музыкального ведущего Джимми Сэвила вскрылось только после его смерти. При жизни популярность Джимми как ведущего и его благотворительная работа поставили его вне подозрений, и он избежал расследования — даже когда признаки стали достаточно очевидны. «Культура насилия» на Би-Би-Си держалась только за счет гало-эффекта.

Те, кто настаивал, что лжет дочь, восхищались Вуди Алленом как режиссером. (Не меньшее количество людей решило, что он виновен по столь же необоснованным причинам, но уже не связанным с гало-эффектом.)

Подобные выводы защищают людей, занимающих высокие должности и пользующихся доверием общества. Если кто-то хорош в политике, это не означает, что исключительно по этой причине он этичен в сексуальном поведении, честен с подчиненными или добр к своим детям. Слово неизвестного человека (например, детей, подвергшихся насилию со стороны Джимми Сэвила, (на фотографии)), имеет малый вес в глазах общества и с большей вероятностью натолкнется на недоверие.

ВАМ ВСЕ ЕЩЕ НРАВИТСЯ ИХ РАБОТА?

Эрик Джилл, блестящий графический дизайнер, подвергал сексуальному насилию собственных детей, имел кровосмесительные отношения со своей сестрой и занимался сексом с собакой.

Роман Полански, режиссер фильмов «Ребенок Розмари» и «Тесс», не может вернуться в США, так как там ему все еще грозит арест за насилие над несовершеннолетней. Он избежал тюрьмы перед самым вынесением приговора в 1977 году и бежал во Францию.

Поэт Эзра Паунд был антисемитом и сторонником нацистов, у него была жена и любовница и дети от обоих.

Композитор Рихард Вагнер (вверху справа) был известен своим антисемитизмом, а Карл Орфф симпатизировал нацистам. Эдвард Торндайк (справа), открывший гало-эффект, был влиятельным психологом, сторонником евгеники.



Запятнанная любовь

Нам сложно любить искусство творцов, ведущих порочный образ жизни. Если мы узнаём, что художник избивал свою жену или изменял ей, был жесток с детьми, был расистом или фашистом, мы начинаем чувствовать дискомфорт по отношению к его работам — даже если он умер и наше хорошее отношение не принесет ему ни денег, ни признания.

В противоположность гало-эффекту, наше неприятие одного аспекта бросает тень на остальные.

Милые и довольные или довольно милые?

Физически привлекательные люди во многом имеют преимущества по отношению к людям средних данных. Они с большей вероятностью получают работу, им с большей вероятностью пойдут на уступку, и даже юридическая система с большей вероятностью проявит к ним снисхождение, в случае совершения преступления (если только привлекательность не станет инструментом, например, мошенничества). В 2013 году итальянские исследователи разослали фальшивые резюме, прикладывая фотографии и привлекательных, и непривлекательных людей с одинаковым опытом работы. Привлекательных людей с большей вероятностью звали на собеседования, чем непривлекательных. Средний показатель по собеседованиям был 30%. Привлекательные женщины получали приглашение на собеседования в 54% случаях, привлекательные мужчины — в 47% случаев.

В целом красивые люди зарабатывают на 10–15% больше за свою жизнь, чем люди средней внешности. Дэниел Хамермеш из Техасского университета подсчитал, что внешность ниже среднего для человека оборачивается потерей дохода в \$140 000. Он предложил ввести законодательную защиту людей с ограниченными эстетическими возможностями от дискриминации на основании их внешних данных.

Глава 6

**Чрезмерная
мягкость
портит
ребенка?**



Пусть ребенок плачет, или его нужно успокоить?
Что лучше для ребенка?

Мода в воспитании детей постоянно меняется. Профессионалы то советуют родителям оставить детей плакать, не обращать на них внимания, кормить строго раз в четыре часа и вообще показать, кто в семье главный (уж точно не ребенок!), а потом вдруг рекомендуют ходить за ребенком,

кормить его, когда попросит, подстраиваться под часы его сна, посвящать себя ребенку и часто с ним заниматься, чтобы было много объятий, разговоров, внимания и игр. Это просто мода? Или существует правильный способ? И может ли «правильный» способ быть правильным и для ребенка, и для родителя, или вопрос просто в приоритетах?

Суровый режим

В первой половине XX века «эксперты» в детской психологии и воспитании в целом сходились во мнении, что детство и материнская любовь — это излишества. «Нужно меньше сентиментальности и больше порки», — заявил Грэнвилл Стэнли Холл, пионер американской детской психологии и первый

«Когда вам захочется приласкать своего ребенка, вспомните, что материнская любовь — это опасный инструмент. Инструмент, который наносит незаживающую рану, рану, которая делает ребенка несчастным, превращает юность в кошмар, разрушает профессиональное будущее вашего взрослого сына или дочери и их шанс на счастливый брак.

Ни в коем случае не целуйте ребенка. Никогда не сажайте к себе на колени. Никогда не качайте колыбель».

Джон Б. Уотсон, 1928

президент Американской психологической ассоциации. (Несмотря на послужной список, он был сторонником евгеники и считал, что не стоит тратить силы на помощь физически или умственно больным и инвалидам, так как это тормозит эволюцию.)

Мнение «меньше сентиментальности и больше порки» разделяли многие, и родителей поощряли ставить на первое место дисциплину, а не любовь, даже по отношению к самым маленьким. Богатые отправляли детей в частные интернаты; холодный душ и хорошая порка считались полезными для воспитания характера, и многие родители эмоционально отстранялись — либо потому что верили, что это на пользу, либо им так было удобно.

Теория привязанности

На этом фоне британский психолог Джон Боулби изучал привязанность у маленьких детей.

Боулби собирал данные о детях в приютах, малолетних преступниках и детях, которые были разлучены с родителями или осиротели в войну.

В начале XX века во многих богатых семьях дети редко видели родителей; за ними приглядывали няни, и у детей формировалась сильная эмоциональная привязанность к домашней прислуге.



Так как теорий привязанности, от которых можно было бы отталкиваться, в то время не существовало, Боулби рассмотрел работы по этнологии, эволюции и поведению животных. Крайне важной он считал труд Конрада Лоренца 1930-х годов об импринтинге у птиц (см. *врезку*). По теории Боулби, существуют обоснованные эволюционные причины, по которым дети формируют к кому-то близкую привязанность, обычно к матери. У младенца, имеющего близкие связи с родителем, а значит, получающего его заботу и защиту, больше шансов вырасти и завести собственных детей. Поведение младенца, например плач и улыбка, поощряет участие родителя. Родитель инстинктивно отвечает на сигналы со стороны ребенка, и это следствие эволюции. Боулби предполагал, что игнорирование сигналов

МАТУШКА ГУСЫНЯ

Австрийский зоолог Конрад Лоренц изучал явление «импринтинга» у только что вылупившихся серых гусей. Гусята формируют привязанность к первому подходящему объекту, который видят. В природе первое, что они видят, это родитель, и гусенок следует за ним и учится быть гусем. Лоренц направил импринтинг гусят на себя (точнее, на свои ботинки — гусята следовали за любым человеком в ботинках), и часто его сопровождала стайка гусят. Выглядело мило, но вряд ли принесло пользу гусям.

и отказ от взаимодействия, как рекомендовала суровая школа воспитания, наносит ребенку непоправимый ущерб, так как не позволяет сформироваться основной привязанности. Дети, растущие без нее, впоследствии страдают от преступных наклонностей, депрессии, недостатка умственных способностей и «безэмоционального расстройства» (то есть не принимают во внимание эмоциональную реакцию окружающих).

Теперь или никогда

Боулби считал, что существует критический период, когда появляется и поддерживается привязанность. Если ребенок не сформирует и не укрепит связь с воспитателем в первые два года жизни, он уже не сможет сделать этого позже.



Птенцов, оставшихся без родителей, или чей вид находится под угрозой вымирания, через импринтинг приучают следовать за маленьким летательным аппаратом. Тогда их можно научить естественным миграционным маршрутам, чего они бы не освоили без помощи родителей.

По словам психолога, в эти два года ребенок должен непрерывно получать заботу главного человека, к которому формируется привязанность, обычно матери (по крайней мере, в 1940-х и 1950-х годах, когда он проводил исследование). Рекомендации содержали выводы о детях, посещающих детский сад или находящихся под присмотром других воспитателей. Боулби утверждал, что риск разрыва первичной привязанности сохраняется до пяти лет, в том числе из-за разлуки с воспитателем или его смерти.

«44 ЮНЫХ ВОРА»

Боулби провел исследование, в подтверждение своей теории привязанности. Он опросил сорок четыре подростка, обвиненных в краже со взломом, из учреждения по социальной адаптации детей. И еще сорок четыре ребенка (контрольную группу), которые посещали учреждение, но не имели криминального прошлого. Он обнаружил, что из сорока четырех воришек более 80% в раннем детстве разлучали с матерями более чем на шесть месяцев, а более 30% проявляли признаки безэмоционального расстройства. В контрольной группе только небольшое число детей разлучалось с матерями, и ни один ребенок не показал отклонений.

Критики исследования Боулби указывают на то, что информацию о разлучении давали сами дети, и она могла быть неточной. Кроме того, Боулби проводил беседы и определял присутствие или отсутствие признаков психопатии лично, а его интерпретация могла быть предвзятой, в пользу его теории («необъективность экспериментатора»).

В первые годы ребенок учиться быть человеком, взаимодействуя с матерью или другим значимым воспитателем, усваивая модель поведения в мире. Самые важные уроки на всю жизнь следующие:

- окружающие достойны доверия;
- ребенок — это ценный человек;
- ребенок может эффективно взаимодействовать с окружающими.

Примерно в возрасте трех лет эти уроки (или их форма, возникающая от индивидуальной личной привязанности ребенка) формируют рабочую модель, которой ребенок будет следовать всегда (или пока дорогая терапия не попытается что-то восполнить).

Забота ВОЗ

После появления работы Боули о привязанности в 1940-х годах, Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) заказала Боулби исследование умственного здоровья бездомных детей в послевоенной Европе. Его публикация «Материнская забота и психическое здоровье» (1951) изменила отношение к сиротам и обращение с ними.

В то же время общественное мнение переживало кардинальные перемены, которые повлекла за собой революционная работа доктора Бенджамина Спока. Книга «Ребенок и уход за ним» (1946) ниспровергла общепринятый метод бить детей, чтобы добиться послушания, и посоветовала обратить на детей внимание и подарить им любовь и привязанность.



ОБРАТНАЯ РЕАКЦИЯ НА СПОКА

Когда выросли дети Спока, мир изменился. Сексуальная вседозволенность 1960-х годов, хиппи, наркоманы, движение за гражданские права, протесты против Вьетнамской войны и капитализма и неприятие образа жизни 1950-х годов, показанного в фильме «Степфордские жены», — во всем обвинили доктора Спока. Всё дозволяющие родители породили эксцессы поколения «я»?

Было продано более 50 миллионов экземпляров книги, она стала мировым бестселлером.

Сегодня большинству родителей показалось бы невероятным, что, следуя жестким принципам, человек оставил бы голодного ребенка плакать до положенного времени кормления, но, судя по всему, послевоенным родителям потребовалось разрешение доктора Спока, чтобы вспомнить о здравом смысле и начать кормить голодных детей и утешать расстроенных. Хотя некоторые практические советы Спока уже не применяют (сегодня не рекомендуют класть младенцев на животик, как он говорил), эмоциональный и психологический подходы все еще очень влиятельны.

В чем ошибся Боулби

Сегодня немногие возражают, что в младенчестве ребенок получает огромную пользу от любви и внимания по крайней мере одного постоянного человека. Но ряд выводов Боулби подвергся серьезной критике.

Говоря о «материнской депривации», он не разделяет потерю и отсутствие. При депривации привязанность формируется, а затем прерывается или исчезает. При отсутствии привязанность вообще не формируется. Последнее гораздо более вредно для ребенка (см. врезку «Румынские сироты», с. 86).

Страдание, которое, как отметил Боулби, испытывает ребенок при разлуке с матерью, он также испытывает при разлуке с другими важными людьми в его жизни — отцом, братом или сестрой или другими близкими родственниками и воспитателями.

Исследование 1964 года показало, что первая значительная индивидуальная привязанность возникает примерно в восемь месяцев, а за ней быстро следуют другие. К восемнадцати месяцам у многих детей две, три, четыре или более привязанностей, и только у 13% детей привязанность одна.

«США дорого заплатили за книги доктора Спока — двумя поколениями, выращенными по его рецептам, отвергающим дисциплину».

Норман Винсент Пил, автор бестселлера «Сила позитивного мышления»

Позднее, в 1981 году, Майкл Раттер продолжил исследование и обнаружил, что дети, которые так и не сформировали первичную привязанность, поначалу вели себя навязчиво, искали внимания и были неразборчивы в выборе друзей, а позже не могли следовать правилам, сформировать отношения или почувствовать вину. Но он утверждал, что это не обязательно прямое следствие отсутствия образа матери, так как могло также произойти из-за частых переездов, плохого питания или других факторов, отличавших жизни многих из этих детей.

Молоко — это еще не все

Идея, что базовая потребность младенца — не молоко, а нежный физический контакт, противоречила всем теориям воспитания 1950-х годов, но дальнейшие исследования ее подтвердили.

УМНЫЕ СЛОВА: МОНОТРОПИЯ

Монотропия — это привязанность младенца к одному взрослому, чаще к матери. В модели Боулби она была центральной, но не характерной особенностью всей практики воспитания детей. В израильских кибуцах, в некоторых тоталитарных режимах и экстремистских религиозных группах близкая привязанность к родителю убиралась воспитанием детей в коммуне. Некоторые дети, уже будучи взрослыми, назвали такой метод вредным. С другой стороны, детей можно воспитывать счастливыми с более чем одной сильной привязанностью: очевидная модель — два присутствующих и вовлеченных родителя.

РЕБЕНОК ЛОЖИТСЯ В БОЛЬНИЦУ

Боулби и его коллега, социальный работник Джеймс Робертсон, в 1950-х годах выпустили фильм «Двухлетняя девочка ложится в больницу». Фильм показал страдания ребенка, оказавшегося перед операцией в больнице без матери. Фильм повлек за собой серьезную реформу в детских отделениях в больницах и других государственных учреждениях.



Эксперимент американского психолога Гарри Харлоу был предназначен проверить, правда ли, что мать означает для младенца больше, чем источник питания.

Проволочные матери и шерстяные матери

Сегодня Харлоу не разрешили бы проводить подобный эксперимент, но для понимания раннего периода жизни, родительской любви и психологической важности любви он стал революционным. В 1958 году Харлоу взял новорожденных макак-резусов у матерей и поместил в клетки, по отдельности. Они слышали и видели других маленьких обезьян, но не могли дотронуться до них или взаимодействовать с ними.

Психолог просто хотел наиболее эффективно выращивать лабораторных обезьян. Но он обратил внимание, что обезьяны, выращенные без взаимодействия с другими детенышами или родителями, психологически сильно отличались от обезьян, которых воспитали родители. Харлоу также заметил, что при отсутствии чего-либо мягкого малыши цеплялись за свои тканевые пеленки. Тогда он занялся ролью материнского присутствия и любви в развитии ребенка.

Харлоу соорудил суррогатных матерей-обезьян из проволоки и дерева. У каждой маленькой обезьянки была своя суррогатная «мать», к которой та привязывалась и училась узнавать ее и предпочитать другим похожим. Затем он сделал несколько кукол из проволоки, а несколько обтянул тканью. Харлоу положил по одной в клетку к каждой обезьянке. Либо к тряпичной кукле, либо к проволочному каркасу была прикреплена бутылочка молока. Все обезьянки предпочли тряпичных матерей, независимо от того, давали те еду или нет.

В клетках, где молоко было у проволочных матерей, малыши



подходили к ним только поесть, а затем возвращались к тряпичным матерям за уютом. Если их помещали в новую среду вместе с суррогатными тряпичными матерями, обезьянки исследовали помещение, часто возвращаясь к куклам для успокоения. Если их перемещали одних, они демонстрировали переживания (сворачивались в клубочек и кричали) и не изучали новую территорию.

Вывод Харлоу, что питание ни в коем случае не является главным аспектом связи матери и ребенка, имел революционное значение.

На распутье

Сегодня советы по воспитанию детей делятся на два крупных направления. Ряд профессионалов предлагает вводить строгое расписание для маленьких детей (хотя и не настолько строгое, как «меньше сентиментальности и больше порки»). А сторонники подхода, ставящего на первое место ребенка, пошли в этом направлении еще дальше, предлагая, например, чтобы при отлучении от груди, ребенка не кормили с ложечки, а разрешали самому брать, ронять, бросать еду или играть с ней сколько угодно.

Утверждение Спока, что родители должны доверять своим инстинктам, отошло на задний план, так как все больше «экспертов» требуют внимания родителей, и те все больше теряют уверенность в инстинктах.

РУМЫНСКИЕ СИРОТЫ

При режиме Николае Чаушеску в Румынии около 170 000 детей оказались в детских домах в условиях небрежения и плохого обращения. Многих привязывали к койкам, они лежали в собственной грязи, их никогда не брали на руки и не показывали привязанности. После казни Чаушеску в 1989 году об их состоянии узнали за пределами Румынии, и несколько благотворительных организаций решили помочь сиротам. Многие дети долго демонстрировали последствия перенесенных лишений. К пятнадцати годам некоторые все еще выглядели на шесть или семь лет. Их мозг не производил гормоны роста. У многих было замедленное развитие. Это результаты не плохого питания, а отсутствия интеллектуального стимулирования и эмоциональной заботы. Многие



сформировали беспорядочные привязанности, а когда их брали на руки, а потом пытались опустить, они плакали и кричали. Те, кого удалось забрать из приютов в маленьком возрасте и поместить в любящие приемные семьи, показали хороший прогресс, но для многих вред оказался непоправимый.

В конце 1980-х годов дети в румынских приютах не могли сформировать привязанности к взрослым и страдали от плохих условий и, часто, от плохого обращения. Дети, которых забрали из приютов в очень маленьком возрасте, часто восстанавливались, но остальные ощущали длительные последствия для психики.

Глава 7

**Мораль
возникает
от природы?**



Чувство морали есть даже у грудных детей?

К моменту поступления в школу дети вырабатывают основные представления о честности и справедливости. Они знают, какие поступки классифицируются как приятные и неприятные (или хорошие или плохие) и громко кричат: «Так нечестно!» при первой возможности (даже если честно). Откуда у них это берется?

Начнем дома

С ранних лет дети видят всевозможные варианты поведения в реальном мире, по телевидению и в других средствах информации, таких как компьютерные приложения и кино. Они отмечают реакцию взрослых на свое поведение и поведение окружающих и начинают осознавать, что считается приемлемым, а что нет. Но работа Пола Блума, психолога из Йельского университета, штат Коннектикут,



показала, что дело не только в наблюдении и взаимодействии.

Звучит неправдоподобно, но по результатам изучения морали у младенцев всего пару месяцев от роду он пришел к выводу, что не все моральные принципы перенимаются при взаимоотношениях с окружающими. Удивительным образом результаты его

исследования показали, что врожденное чувство морали есть даже у грудных детей. По мере роста ребенка это чувство морали развивается и подстраивается под общество, в котором мы родились.

Моральный релятивизм

Те или иные типы поведения в разных сообществах имеют разный статус. Например, сегодня на Западе дискриминация на основании цвета кожи считается неправильной, но веками она

была приемлема. В мусульманских странах запрещено употребление алкоголя. Ряд сообществ не принимает гомосексуализм. В крупных западных демократиях нельзя сжигать национальный флаг, равно как и игнорировать волю умерших. Некоторые культурные группы считают неправильным есть определенные виды мяса или сочетания продуктов. Эти типы морального поведения зависят от культуры и должны быть усвоены всеми гражданами.

С другой стороны, существуют поступки, относительно моральности или аморальности которых все более или менее едины. В большинстве сообществ неправильно убивать, красть и заниматься сексом с близкими родственниками. Эти моральные ограничения всплывают практически везде, значит, в них должно быть что-то врожденное.

«...каждый народ убежден, что его собственные обычаи и образ жизни некоторым образом наилучшие.»

Геродот, «История»,
500 год до нашей эры

Либо же они формируются в каждом обществе снова и снова, так как сглаживают взаимодействие.

Моральные младенцы

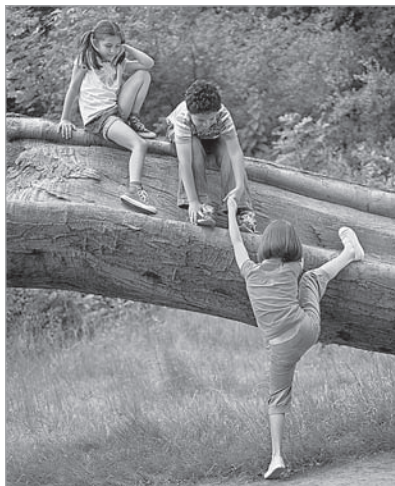
С точки зрения Блума, его работа доказывает, что дети демонстрируют базовое чувство морали задолго до того, как становятся достаточно взрослыми, чтобы перенять его, наблюдая за окружающими.

Как он это понял? По его собственным словам, для экспериментов с поведением младенцы не полезнее слизняков, так как у них отсутствуют моторные навыки, достаточные для полезных действий — таких как потянуть за рычаг, пройти через лабиринт или хотя бы поднять понравившийся предмет. Но их предпочтения можно угадать по тому, куда они смотрят и как долго.

Отзывчивые и неотзывчивые формы

Взяв за основу этот показатель, Блум показывал детям отзывчивые и неотзывчивые анимированные формы (да, серьезно), а затем определял, какие им нравятся. Было показано, как красный мяч пытается забраться на холм. Ему помогал (подталкивал вверх) добрый квадрат или мешал (преграждал путь) вредный треугольник. Блум менял формы, чтобы избежать помех при предпочтении одной формы над другой.

Дети демонстрировали сильное предпочтение отзывчивым формам. Эффект усиливался, если у форм были лица. Что интересно, предпочтение исчезало, если сначала дети не видели, как мяч старается взобраться на холм, поэтому важно было именно социальное взаимодействие между формами, а не просто их передвижения. Дети в возрасте всего трех месяцев предпочитали смотреть на отзывчивые формы.



Хороший, плохой, безразличный

Когда Блум ввел нейтральный персонаж, форму, которая не помогала, но и не мешала кругу подниматься, младенцы шести месяцев и старше предпочитали отзывчивую форму нейтральной и нейтральную — мешающей. Дети трех месяцев не различали между помогающей и нейтральной, но все равно не любили мешающую форму. Это соответствует предрасположенности к восприятию негативной информации у детей и у взрослых — у нас лучше развито чувство плохого, чем хорошего, и мы с большей вероятностьюотреагируем на нечто негативное, а не на позитивное.

Мы жалуемся, когда кто-то делает что-то нехорошее или возмутительное, но мало кто поаплодирует доброму поступку. Блум заключил, что младенцы распознают внимательное и невнимательное поведение очень рано в своем развитии, вероятно еще до того, как научились ему сами, так как еще не сталкиваются с четкими моделями. Он предположил, что это признак врожденного чувства морали, и что базовое чувство морали мозг содержит с самого начала.

Играйте вежливо

Карен Уин, также из Йельского университета, провела другой эксперимент, но уже с годовалыми детьми. Дети смотрели кукольный спектакль, в котором две куклы играли вместе, а третья забрала мяч, в который те играли, и убежала. Затем детям показали кукол и награду для каждой из них и попросили убрать награду от одной. Большинство малышей убрали награду от «нехорошей» куклы. Один мальчик не просто убрал награду, но и ударил «нехорошую» куклу. Эксперимент дополняет идеи



награды и наказания в качестве признания за моральные поступки. В год у ребенка уже выработано чувство справедливости.

Не все хорошо

Исследования с куклами — хороший способ выяснить предпочтения детей, но нам может не понравиться результат. Работа Уин с отзывчивыми и неотзывчивыми куклами также показала, что маленькие дети счастливы, когда куклам, которых они считают похожими на себя (куклам, «выбравшим» ту же еду, что нравится детям), помогали, но им также нравилось, когда куклам, не похожим на них (выбравшим не понравившуюся еду), не помогали.

Уин сделала зловещий вывод: «Такая реакция, вероятно, лежит в основе склонности взрослых к ксенофобии, предрассудкам и войне».

ДИТЯ ДАРВИНА

Трудно быть ребенком профессионального биолога. Чарльз Дарвин вел подробные записи о развитии своего сына Уильяма. Он записал и то, как в два года и восемь месяцев мальчик начал обманывать родителей, скрывая пятна на одежде, оставшиеся после поедания запрещенного блюда. Ребенок явно чувствовал вину и стыд — он сделал нечто запрещенное, но так как его никогда не наказывали, страх не был связан с внешними последствиями.

Глава 8

Теряете время, витаая в облаках?



Вы теряете слишком много времени, глядя в окно и фантазируя? А вдруг это полезно?

Если послушать учителей в школе, сразу понятно, что витание в облаках — это определенно потеря времени. Но все, оказывается, наоборот. Оно может стать источником творческих идей...

Хорошо или плохо?

В XIX и начале XX века профессиональное мнение в целом сводилось к тому, что фантазии вредны. Первые учебники по психологии предупреждали, что излишняя мечтательность подталкивает людей к сумасшествию. При формировании американской армии в Первую мировую войну анкета была нацелена на исключение солдат-невротиков, и отказывали тем, кто соглашался с утверждением «Я часто мечтаю». Детей, которые мечтают сегодня, иногда переводят в класс для детей с «индивидуальными особенностями». И все же, по современным подсчетам, мы тратим на витание в облаках от 15 до 50% часов бодрствования, поэтому, если верить тем первым выводам, среди нас множество невротиков, которым впору лечиться.

Фрейд считал, что грезы наяву, равно как и во сне, раскрывают подавленные мысли, желания и воспоминания. Он также полагал, что грезы — это в своем роде исполнение желаний, в них мы получаем все, что захотим.

«Сознание по определению неугомонно. Оно всегда пытается обратить внимание на наиболее интересное в своем окружении. Зачастую самое интересное происходит во внутреннем окружении».

Джонатан Скулер, Калифорнийский университет, Санта-Барбара

Звучит очень мило. Все больше появляется свидетельств, что витания в облаках конструктивны и полезны. В 1980-х годах психолог Эрик Клиггер обнаружил, что для людей с унылой однообразной работой, не занимающей ум, или с работой, которая предполагает долгие периоды бездействия (например, работа спасателя), мечты — это способ отогнать скуку и раздражение, поддерживать активность мозга. 75% опрошенных им людей, работа которых не требовала значительной концентрации, сказали, что размышляли, чтобы облегчить скуку.

Клиггер вручил участникам звуковые сигнализаторы и попросил каждый раз во время гудка записывать любые фантазии, о которых они думали в тот момент. Выяснилось, что частота мечтаний очень сильно различалась, люди записывали от шести до 176 сюжетов за день. Клиггер обнаружил, что значительная часть наших мыслей — это не приукрашенная фантазия. В основном это приземленные репетиции и проигрывания эпизодов повседневной жизни. Вопреки предположению Фрейда, что мечты переносят нас туда, куда нам нельзя попасть в обычной жизни, только 5% объектов Клиггера заявили о мечтах сексуального характера, и у нескольких мечты были связаны с насилием.

«Вы можете попробовать без каких-либо последствий представить, как вы смеетесь над учителями или избиваете начальника, не делая это на самом деле».

Психолог Джером Сингер, 1966

Заняться чем-то лучше?

Витание в облаках считается проблемой, если при наличии задачи человек не продвигается вперед — например, когда ученик смотрит в окно и обдумывает стратегии компьютерной игры вместо того, чтобы слушать учителя. Но есть свидетельства, что люди, которые часто грезят наяву, более творческие и чуткие, чем те, кто этого не делает. Клингер обнаружил, что в группе израильских студентов мечтатели проявляли больше сопереживания.

Способность к осознанию факта мечтаний подтверждает пользу фантазий.



ПОЖИНАЙТЕ ПЛОДЫ СВОИХ МЕЧТАНИЙ

Если вы не собираетесь уделять внимание тому, чем должны заниматься, обратите внимание на то, чем вы занимаетесь в действительности. Поиск идей в мечтах — это привычка многих успешных творческих людей. Эйнштейн понял теорию относительности, фантазируя, как он катается на луче света. Жорж де Местраль придумал липучку, обирая репейник со своей одежды и с шерсти собаки после прогулки в горах. У многих творческих людей есть с собой записная книжка, и они заносят туда идеи, которые пришли к ним из ниоткуда, зная, что иначе забудут их. Если у вас нет блокнота, воспользуйтесь мобильным телефоном.

В исследовании Джонатана Скулера в Санта-Барбаре, штат Калифорния, учащиеся, которые читали рассказ, отвлекаясь на мечты, предложили более творческие ответы, когда их позже попросили придумать альтернативные варианты использования таких повседневных объектов, как вешалка и зубочистка.

Скулер указывает на то, что витание в облаках не служит текущим целям, но влияет на долгосрочные.

Поэтому учителя и хотят отвлечь детей от мечтаний — в долгосрочной перспективе те, возможно, и станут более творческими и счастливыми, но учителю нужно, чтобы ребенок сфокусировался на краткосрочной задаче и выучил урок.

Сеть по умолчанию

Маркус Рейкл в Вашингтонском университете воспользовался улучшенным методом сканирования мозга, функциональной магнитно-резонансной томографией (фМРТ), чтобы понять, что происходит, когда мы мечтаем. Сканирование показало, что при этом активны все участки мозга, связанные с восприятием сенсорных сигналов (виды, звуки, запахи) и с построением и обработкой памяти. Он назвал этот набор функций мозга «сетью по умолчанию», так как к этой деятельности мозг возвращается, когда ничем больше не занят. Рекл сказал, что это «стержнем осознанности». Возникло предположение, что активность режима по умолчанию можно использовать в медицине, например, при болезни Альцгеймера и оценке эффективности лечения, или для проверки уровня сознания у пациентов в коме. Умерший мозг не будет активен, а человек, находящийся в глубокой коме, все еще демонстрирует 65% от нормальной активности.

О ЧЕМ ВЫ ДУМАЕТЕ, КОГДА НИ О ЧЕМ НЕ ДУМАЕТЕ?

Большинство из нас, когда больше думать не о чем, грезят. Но люди с синдромом Аспергера или аутизмом мечтают реже остальных. Расселл Херлберт из Университета Невады изучал активность «праздного мозга» трех мужчин с синдромом Аспергера и выяснил, что они либо не могли ухватить понятие «внутренней жизни», либо говорили только о картинках и предметах — они не формировали внутренних повествований.



В рассказе Джеймса Тёрбера «Тайная жизнь Уолтера Митти» (1939) главный герой — тихий и незадачливый человек с экстравагантными фантазиями. Например, он представляет себя пилотом или хирургом. Но большинство людей не фантазируют о героических подвигах. В основном мы проигрываем в уме аргументы, придумываем остроумную реакцию в ответ на пренебрежительное отношение, планируем ужин или воображаем, что случится, когда отвезем машину в ремонт.

Люди в минимальном сознании показывают 90% от нормальной активности. Возможно, измерение активности в «сети по умолчанию» поможет понять, у кого из пациентов без сознания больше шансов на восстановление.

Три варианта

Психолог Джером Сингер изучал мечты шестьдесят лет. В детстве у него была насыщенная внутренняя жизнь, что определило его профессиональный интерес впоследствии: он пытался понять, как люди мечтают и какая задача у фантазий.

Сингер определил три характерных типа мечтаний:

- положительно конструктивное мечтание дает веселое, яркое и определяемое желаниями построение образов. Этот тип хорошо подпитывает творчество.
- виновато-раздражительное мечтание предполагает тревогу или страх и бывает мучительным. Оно порождает образы героизма, неудач, агрессии и амбиций. Сюда входят навязчивые повторяющиеся переживания прошлых травм, связанные с посттравматическим стрессовым расстройством (ПТСР).
- плохой контроль внимания — это отвлечение, часто характеризуется тревогой, которая досаждаёт, когда мы пытаемся — безуспешно — сконцентрироваться. Это «полуденный демон» стариков (см. с. 125).

Мечтать не вредно

Сконцентрировавшись на «положительно-конструктивном мечтании», Сингер и позже Скулер выяснили, что мечты выполняют несколько широких функций:

- Помогают планировать, позволяя нам обдумать и набросать последовательность действий. В мечтах мы репетируем сцены и представляем возможное развитие событий.
- Помогают решать проблемы и способствуют развитию творчества.

- Помогают нам с «заикленностью», переключая между фокусами внимания или потоками информации и таким образом выстраивая более значимый и глубокий подход к личным или внешним целям.
- Дают «отвыкание» — разбивая задачу на несколько частей, мы распределяем силы, и это, как выяснилось, способствует обучению. (Поэтому четыре получасовых повторения перед экзаменом эффективнее, чем единое двухчасовое.)

Фантазии, судя по всему, дают ощутимые личные и эмоциональные выгоды. Мы формируем сострадание, моральное суждение, понимание взглядов и эмоций окружающих и осмысливаем события и опыт.

Выпустить пар

Фантазии играют роль предохранительного клапана. Представляя агрессивный ответ на некую ситуацию, мы ослабляем напряжение и раздражение, и в жизни даем более взвешенный ответ. Лишь изредка, у некоторых индивидуумов, воображаемая агрессия переходит в реальное насилие. Мечты о результатах или чьей-то реакции также дают некоторое удовлетворение или успокаивают, если ситуация закончилась плохо. Представив, как вы кричите на своего начальника или бьете соседа, вы почувствуете себя лучше, не делая этого в жизни.

ЭЙНШТЕЙН И «КОМБИНАТОРНАЯ ИГРА»

Многие идеи пришли Эйнштейну в голову, пока он прерывался на игру на скрипке, и он верил, что наиболее яркие озарения приходят в «комбинаторной игре» — сочетании разных идей. Многие определяли креативность или вдохновение как новое неожиданное сочетание идей или знаний из разных сфер. Наиболее творческие люди создают связи или видят их между самыми отдаленными понятиями. Во время мечтаний не просто создаются связи, но и сырой материал часто набирается при «праздных» занятиях, таких как бесцельное блуждание по Интернету или листание журналов.



Хорошо для кого?

Позитивные конструктивные мечты в целом хороши для личного развития и удовлетворения, но бывают накладными с точки зрения внешних целей.

То есть они хороши для вашего внутреннего «я», но не всегда — для вашего «я» общественного, к которому обращаются преподаватели и работодатели. В конечном итоге, возможно, стоит умерить фантазии, так как задачи получить образование или устроиться на работу никуда не исчезают.

Дневные кошмары

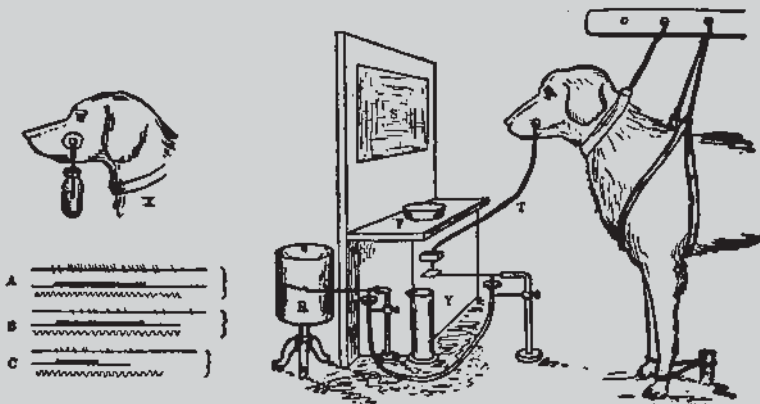
Пограничный, плохой тип мечтаний, связан с ментальными расстройствами и психическими болезнями. Кошмар депрессии — это руминация, постоянное возвращение к печальным воспоминаниям и мыслям. Вместо того чтобы размышлять о потрясающем свидании или о полезных изобретениях, сознание снова и снова проигрывает ошибки и обиды. Это как ковырять болячку — ранка не заживает, а агония продляется. Похожий элемент есть в посттравматическом стрессовом расстройстве (ПТСР) — сознательное или произвольное проигрывание случая, который принес травму. Опять же, это нездоровый тип грез. У людей в депрессии повышается активность особой части сети пассивного режима работы мозга. Субгенуальная поясная область, больше известная как «узел грусти», работает в полную силу, когда люди страдают от руминации или переживают болезненные воспоминания.

«Что поистине самое человеческое, вероятно, величайший дар эволюции и величайший ресурс человека в его господстве над природой и над собой — это его способность фантазировать».

Психолог Джером Сингер

Глава 9

Вы бы сделали это снова?



Что побуждает нас к действию? Условные реакции иногда создают странные связи между стимулом и поступком.

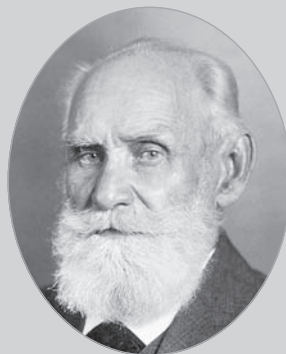
Вы чувствуете голод, глядя на фотографии в продуктовом магазине?
Вы испытываете неловкость, просматривая видео об операции?
Мозг связывает имеющееся у вас знание с конкретными функциями
и ощущениями тела. Реакция на стимул — это инстинкт, например,

СОБАКИ ПАВЛОВА

Русский физиолог Иван Павлов (1849–1936)
изучал работу системы пищеварения.

Проводя эксперименты с собаками, он
открыл условный рефлекс — приобретенную
физическую реакцию на стимул. Когда
собаки видят еду, у них начинается
слюноотделение — это инстинкт, который
подготавливает собаку к приему пищи.

Еда вызывает базовый рефлекс, реакцию
слюноотделения. Павлов неоднократно подавал сигнал гудком,
свистком, колокольчиком, камертоном или другим инструментом,
прежде чем кормить своих собак. Когда появлялась еда, собаки,
как обычно, испускали слюну. Через некоторое время звук начал
у них ассоциироваться с появлением пищи, и слюноотделение
начиналось, как только они слышали его — даже еще не видя еды.
Хотя слюноотделение — автоматическая реакция, которую нельзя
контролировать напрямую, мозг собаки установил связь между звуком
и едой, поэтому вторичный стимул дал ту же реакцию.



выделять слюну при виде еды. Наши реакции обусловлены — если человек неудачно сходил к стоматологу, уровень беспокойства у него будет повышаться при виде двери в кабинет зубного.

Условные реакции заставляют нас бояться того, что само по себе не страшно. А наша реакция приводит нас к действию или бездействию. Условные реакции используются при воспитании детей и для тренировки собак.

Работа пугать маленьких детей

Как бы вы ни относились к опытам над животными, как у Павлова, знаменитые эксперименты с «маленьким Альбертом» сегодня вообще мало бы кто оправдал.

УМНЫЕ СЛОВА: КЛАССИЧЕСКИЕ И ОПЕРАНТНЫЕ УСЛОВНЫЕ РЕФЛЕКСЫ

Классический, или павловский условный рефлекс — это когда тело учится, постоянно подвергаясь воздействию, давать ответ на отвлеченный стимул — такой как слюноотделение — на звук колокольчика, потому что этот сигнал ассоциируется с едой.

Оперантное обусловливание — это закрепление или ослабление спонтанного действия средствами поощрения или наказания.

Например, если крыса обнаруживает, что при нажатии на рычаг она получает подслащенную воду, она будет делать это регулярно.

Последствия закрепляют поведение.

Если нажатие на рычаг дает электрический шок, крыса перестает на него нажимать.



В 1919 году Джон Уотсон и Розали Рейнер взяли для своих экспериментов по поведению девятимесячного малыша из яслей при университетском городке. Он стал известен как «маленький Альберт»,

а в 2009 году назвали его настоящее время — Дуглас Меррит. Уотсон и Рейнер начали эксперимент, показав «маленькому Альберту» набор безвредных предметов и животных, в том числе белую лабораторную крысу. Мальчик их не боялся. Тогда Уотсон и Рейнер начали пугать «Альберта». Когда он дотрагивался до крысы, они издавали за его спиной громкий звук, ударяя по металлической пластине молотком. Мальчик плакал. Так повторялось неоднократно, и Альберт начинал плакать каждый раз при виде крысы. Когда животное появлялось, Альберт разворачивался и старался убежать с экспериментальной площадки.

ЗАКОН ЭФФЕКТА

Вскоре после публикации в России результатов экспериментов Павлова по классическим условным рефлексам у собак, Эдвард Торндайк в США занялся оперантным обусловливанием у кошек. Торндайк соорудил специальный ящик, из которого кошка могла выбраться, только нажав рычаг или потянув за петлю. Он поместил в коробку голодную кошку. Чтобы получить еду, ей нужно было освободиться. Торндайк отметил, что в первый раз кошка достаточно долго искала механизм, но при последующих путешествиях ей нужно было все меньше и меньше времени, чтобы вылезти. Торндайк выделил закон эффекта: приятные последствия подкрепляют (поощряют) действие, которое к ним привело. Современные психологи назвали бы это мотиватором — удачный выход из коробки подкрепляет действия кошки по использованию рычага или петли.



Ассоциация распространилась и на другие пушистые предметы, и Альберт стал бояться кролика, собаки, мехового пальто и даже самого Уотсона, когда тот появился в маске Санта Клауса с лохматой бородой (судя по описанию, маска была сама по себе страшной безо всяких условных рефлексов). Исследование показало, что классические условные рефлексы, которые Павлов сформировал у собак, применимы и к людям.

Не очень-то хорошо

С экспериментом Уотсона и Рейнер много что было не так, не говоря уже о том, что он неэтичный и жестокий. Альберта не вернули в нормальное состояние, и предположительно страх перед крысами, кроликами и другими пушистыми животными не исчез. Его родители переехали, и уже не было возможности провести повторные исследования или вылечить мальчика. Он умер в шесть лет от гидроцефалии, которая у него была с рождения. Вопреки заверениям Уотсона, что Альберт был нормальным и здоровым ребенком, его развитие не соответствовало норме (и Уотсон, вероятно, это знал) — соответственно, он не подходил на роль объекта с нормальным развитием. Кроме того, у Уотсона и Рейнер не было системы определения реакций Альберта, а только лишь их собственные субъективные суждения.

Условия лучше

В 1924 году Мери Ковер Джонс более этично использовала условные рефлексы, чтобы избавить другого ребенка от боязни

белых пушистых предметов — что, вероятно, помогло бы и Альберту некоторое время спустя. Мальчик Питер больше всего боялся белого кролика. Постепенно экспериментатор подводила Питера и кролика ближе друг к другу, пока наконец мальчик не смог гладить зверька и играть с ним без страха.

ЭТАПЫ ПОТЕРИ СТРАХА ПЕРЕД КРОЛИКАМИ

Мэри Ковер Джонс перечислила стадии взаимодействия между Питером и кроликом:

- | | |
|------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| A. Кролик в клетке в любом месте комнаты вызывает страх. | бросает в него вещи, повторяет его движения. |
| B. Кролик в 3,5 м в клетке, ребенок спокоен. | J. Ребенок допустил присутствие кролика на подносе детского стульчика. |
| C. Кролик в 1,2 м в клетке, ребенок спокоен. | K. Сидит на корточках в беззащитной позе рядом с кроликом. |
| D. Кролик в 0,9 м в клетке, ребенок спокоен. | L. Помогает экспериментатору отнести кролика в клетку. |
| E. Кролик близко в клетке, ребенок спокоен. | M. Держит кролика на коленях. |
| F. Кролик в комнате без клетки, ребенок спокоен. | N. Остается в комнате один с кроликом. |
| G. Ребенок дотронулся до кролика из рук экспериментатора. | O. Разрешает кролику находиться с собой в манеже. |
| H. Ребенок дотронулся до кролика, свободно бегающего по комнате. | P. Нежно гладит кролика. |
| I. Ребенок противостоит кролику — плюет на него, | Q. Позволяет кролику покусывать пальчики. |

В комнате присутствовали также другие дети, которые не боялись кролика и стали примером нормальной реакции.

Улучшить ситуацию

Эксперимент с Питером был одной из первых попыток психотерапии, которая настраивает человека на новое мышление и поведение.

В терапии, обучении и в других типах изменения поведения используются несколько типов условных рефлексов. Они задействуют и наказание, и поощрение. Наказание — это отрицательное подкрепление: каждый раз при нежелательном действии объекта происходит что-то неприятное. Его цель — изменение нежелательного поведения. Поощрение — положительное подкрепление, которое нацелено на закрепление желаемого поведения: например, дать ребенку наклейку за то, что он поднимает разбросанные игрушки.

Большинство исследований показывают, что позитивное подкрепление эффективнее негативного (см. Главу 16 — «Кнут или пряник?»).

Мы все время это делаем

Мы постоянно, особо не задумываясь, используем элементы условных рефлексов

5:1

Исследования показали, что при попытках изменить поведение ребенка наиболее эффективно соотношение похвалы к критике — 5 к 1. Согласно этим же исследованиям, то же соотношение похвалы и критики способствует стабильному браку.

С фобиями до сих пор обращаются так же, как Мэри Ковер Джонс поступила с неприязнью Питера к белым пушистым вещам. Постепенное расширение границ безопасной контролируемой среды разрушает иррациональные страхи человека.

и позитивного и негативного подкрепления. Когда учебник по воспитанию предлагает укладывать ребенка спать в одно и то же время, он основывается на условных рефлексах.

Ребенок, который каждый вечер купается в теплой ванне, потом слушает сказку, а потом хорошо спит, через некоторое время сам будет хотеть спать, потому что теплая ванна и сказка всегда приводят ко сну.

Собака, которую выводят гулять, когда ребенок возвращается из школы, днем будет радостно бежать на звук открываемой двери. Ребенок, которого хвалят за то, что он чистит зубы, через некоторое время будет чистить их сам, даже если хваливший его родитель уедет на несколько дней.



Глава 10

Что это ты разлегся?



Почему подростки по полдня валяются в кровати?
Они просто ленивые?

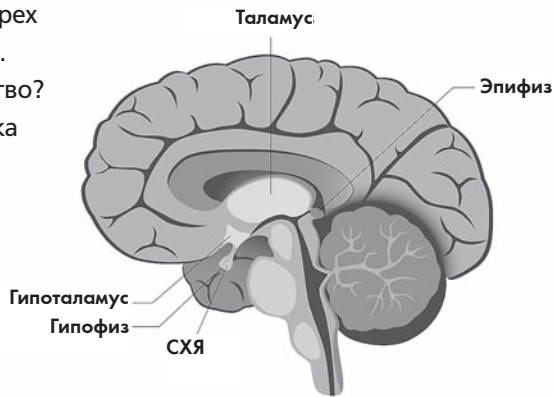
Любой, у кого есть ребенок-подросток, или кто помнит, как сам был подростком, знает, что они любят подолгу валяться в кровати, когда все другие люди уже встали. Еще они любят ложиться спать намного позднее, чем принято. Если подростков предоставить самим себе, они зачастую бодрствуют до четырех утра, а потом спят до полудня. Это испорченность и бунтарство? Или для асоциального графика есть веская причина?

Ваши личные часы

У всех нас есть внутренние, или «биологические», часы, регулирующие естественные циклы тела. Этот алгоритм сменяющих друг друга состояний в нашем теле называется «циркадным ритмом».

«Существует биологическая предрасположенность поздно ложиться спать и поздно вставать. Разумеется, поверх накладываются привычки похуже, но это не лень».

Рассел Фостер, профессор циркадной неврологии, Оксфордский университет



Биологические часы расположены в супрахиазмальном ядре (СХЯ), крошечном скоплении клеток в основании мозга.

ЧЕМ ВЫ ПОХОЖИ НА ГРИБ

Циркадные ритмы есть не только у человека. У многих, возможно, у всех организмов на Земле есть «биологические часы», настроенные приблизительно на 24-часовой день. Ночные животные спят весь день и охотятся ночью, но все равно следуют 24-часовому циклу. Даже у грибов есть циркадные ритмы — грибы производят споры в конкретное время суток. Ученые, исследующие циркадные ритмы, часто работают с грибом *Neurospora crassa* (нейроспора густая). Они нашли гены, контролирующие активность в грибах в зависимости от времени суток. Мутация в этих генах сбивает биологические часы гриба. Предположительно, когда циркадные ритмы нарушены, гриб лежит весь день и ничего не делает. Ой, подождите...



Циркадные ритмы определяют, когда вы наиболее активны, когда чувствуете усталость и так далее. Как правило, мы не можем полностью синхронизироваться с нашими циркадными ритмами, так как в связи с обязательствами и финансовой необходимостью мы ходим на работу в те часы, которые выбрал работодатель, отводим детей в школу и забираем их оттуда, кормим грудных детей или бодрствуем, ожидая доставку товара или собираясь на встречу.

Добавьте сюда ночную вахту перед экраном компьютера для борьбы с драконами, и день уже не так хорошо складывается.

Совы и жаворонки

Мы привыкли к мысли, что одни люди лучше функционируют (полны сил и расположены к работе)

вечером, а у других лучшее время — утро. Разделение на «вечерних» и «утренних» людей, или «сов» и «жаворонков», общепризнанно. Если вы любите поздно ложиться и поздно вставать, вы — сова. Если вам нравится рано ложиться и рано вставать, вы — жаворонок.

«Каждый раз, когда ты входишь и кричишь это проклятое “Проснись и пой!” “Проснись и пой!”, я говорю себе: “Как счастливы мертвые!”

Теннесси Уильямс,
«Стеклянный зверинец»

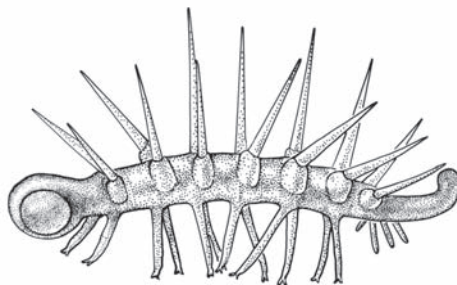
СКОЛЬКО ДЛИТСЯ ДЕНЬ?

Сутки длятся не ровно 24 часа. Известно несколько способов измерить длительность суток, но обычно это чуть больше 23 часов и 56 минут.

Земля постепенно замедляет вращение, поэтому день стабильно увеличивается каждые сто лет примерно на 1,7 миллисекунды.

Кажется, совсем немного, но время накапливается. Около 620 миллионов лет назад, когда только начали появляться организмы поинтереснее слизи, день длился всего 21,9 часа. А уже у динозавров циркадные ритмы, вероятно, были ближе к нашим: в сутках было 23 часа и 40 минут.

Для галлюцигении (жившей около 640 миллионов лет назад) сутки длились 21 часа. Но и до очередного дня рождения ей приходилось ждать больше дней.



Нет ничего плохого ни в том, ни в другом, но жаворонкам сложно веселиться до четырех утра, а совы не в восторге от работы, которая начинается в шесть утра.

Совы и жаворонки находятся на противоположных концах нормального спектра циркадных ритмов. Совам бывает нужен громкий будильник по утрам, но они встанут. Как правило, они

справляются со своими обязанностями.

Синдром смены часового пояса

Независимо от того, кто вы, сова или жаворонок, после длительного перелета и пересечения нескольких часовых поясов, вы ощутите разницу во времени, «джетлаг». Это происходит при



МОЖНО ЛИ ИЗБЕЖАТЬ СИНДРОМА СМЕНЫ ЧАСОВОГО ПОЯСА?

Вещество мелатонин — это гормон, который производится эпифизом глубоко в мозге. Он играет важную роль в регулировании циркадных ритмов. Мелатонин вырабатывается с наступлением темноты и помогает регулировать температуру тела во время сна. Согласно исследованиям, прием мелатонина орально перед сном после перелета сокращает проблемы, связанные со сменой часового пояса, у девяти человек из десяти. Разница во времени ощущается сильнее, а мелатонин наиболее эффективен при перелете на восток и пересечение четырех или более часовых поясов.

Сочетание снотворного, чтобы уснуть, и кофе, чтобы не засыпать, в данном случае неэффективно. Сон в самолете не снижает симптомы, если в это время вы обычно не спите. Ни один из этих методов не подводит стрелки внутренних часов организма. Обезвоживание только ухудшает ситуацию, поэтому пить алкогольные напитки, чтобы забыться, не поможет.

Если вы едете всего на пару дней, не стоит перестраивать биологические часы. В противном случае, если летите на восток, посидите в темноте не менее трех часов, когда прилетите. Если на запад — выйдите на свет.

серьезном нарушении циркадных ритмов. Например, предполагается, что вы должны спать, а ваш организм уверен, что сейчас середина дня. Или вам нужно ходить на встречи, а тело думает, что уже за полночь.

Через несколько дней смена дня и ночи приведет ваши биологические часы в соответствие с местным временем, и вы почувствуете себя лучше.

Биологические часы подростка

Мери Карскейдон, профессор Брауновского университета, США, серьезно изучила циркадные ритмы детей. Ее выводы подтверждают то, что вам скажет любой подросток: они не могут встать в 7 утра и нормально функционировать.

При половом созревании с мозгом происходят многие изменения, в том числе и в биологических часах. Подростки получают все необходимое для жизни, и могут допоздна проводить на вечеринках и концертах и спать до полудня и дольше, несмотря на все будильники и кричащих родителей. К сожалению, как указывает Карскейдон,

это не придает им сил для занятий в школе, начинающихся в 8–8:30 утра.

Карскейдон показала, что даже если подростки

Использование техники, излучающей свет (особенно при играх, которые повышают уровень активности, наполняя тело адреналином), прогоняет сон. Подростки, пользуясь компьютерами и смартфонами поздно ночью, еще больше отходят от нормальных рабочих часов.



ложатся рано, они не засыпают. Необходимость вставать рано утром в школу означает, что в течение недели им недостает сна, и они очень хотят восполнить его нехватку в выходные, валяясь в кровати до полудня. Подросткам нужно девять с четвертью часов сна, но они при этом, как правило, не спят до 23:00; так невозможно ни выспаться, ни попасть в школу вовремя. Исследования показывают, что нестыковка между школьным распорядком и биологическими нуждами подростков по-разному влияет, в том числе и негативно, на обучение и успеваемость. Карскейдон считает, что школьный день для них следует переструктурировать, но это привело бы к перестройке распорядка дня для всех, и поэтому вряд ли случится.

Сонная болезнь?

Нехватка сна иногда приводит к психическим нарушениям, в том числе к депрессии. Психолог Джейн Анселл обнаружила, что в Шотландии недосыпают около 50% подростков. У некоторых был ошибочно диагностирован синдром дефицита внимания с гиперактивностью (СДВГ) и другие психологические проблемы, а им просто нужно было выспаться.

Социальный джетлаг

Некоторым подросткам повезло еще меньше: они страдают от дисании, более серьезной формы нестыковки между обычной жизнью и биологическими часами.

БИОЛОГИЧЕСКИЕ ЧАСЫ



Если состояние проявляется в подростковом возрасте, по мере взросления оно обычно исчезает, но начавшись в раннем детстве, как правило, сохраняется на всю жизнь. Ему подвержены 0,15% взрослых.

Дисания похожа на постоянную смену часовых поясов, поэтому болезнь назвали «социальным джетлагом». Иногда она лечится лекарствами или осторожной продолжительной терапией

с дневными лампами и структурными изменениями времени сна. Многих людей с дисанией называют ленивыми, асоциальными, не имеющими силы воли — а не просто подростками. Некоторые справляются с проблемой, устраиваясь на ночную работу.

ПЕРЕЗАГРУЗКА?

У работающих посменно биологические часы сбиваются постоянно, и это может оказаться очень вредным. Исследование, опубликованное в 2014 году, показало, что работа в ночную смену нарушает активность генов, которые обычно демонстрируют различные уровни активности в течение дня. Это почти 6% наших генов. Они неравномерно распределены, поэтому разные части тела начинают работать в разное время. Один из исследователей сравнил принцип с часами в разных комнатах, показывающих разное время. В долгосрочной перспективе это может привести к физическим и психологическим проблемам, таким как ожирение, диабет и болезни сердца.



Глава 11

Можно ли заскучать до смерти?



Скука — гораздо более интересное
и разнообразное состояние, чем вы думаете.

Если у вас есть дети, вам знаком крик боли на отдыхе: «Мне скучно». Бывает ли у скуки цель? Почему мы скучаем?

Эта скучная пещера...

Доисторические пещерные жители скучали? И поэтому рисовали на стенах? Если так, больше всего скучали женщины, так как, по сопоставлению размеров пальцев и ладоней, большинство пещерных росписей созданы женщинами. А когда им надоело рисовать узнаваемые предметы, они, видимо, начали соревноваться в том, кто выше прыгнет, о чем свидетельствуют круги на потолках некоторых пещер, нарисованные пальцами.

Полуденный демон

Скука от надоедающего занятия — это не то же самое, что скука от ничегонеделания.

«Чувство бесцельности — не последняя стадия, а сравнительно раннее ощущение и для художника, и для каждого человека. Нужно испытать это чувство, пройти через него, как через фильтр, прежде чем создашь что-то беспримесное».

Ф. Скотт Фицджеральд

Если в пещере нечем заняться, можно нарисовать пару животных, а потом обвести свою руку...



Работа многих людей поистине скучна — они снимают предметы с полка и кладут в тележки при сборе заказов на складе или в супермаркете. Моют полы в пустом здании. Выполняют работу, которая не приносит удовлетворения, не предполагает общение с другими людьми и все время повторяется. Каждому ясно, насколько скучны такие задачи.

У других работа вроде бы и не скучная, но они все равно никак не могут взяться за нее. Мы смотрим в экран компьютера или в окно, вертим в руках телефон, заходим в социальные

сети, даже если работа нам принципиально интересна. Проблема не нова. Витание в облаках средневековые монахи называли «акедией» (от греч. ἀκηδία) и «полуденным демоном» (теперь так называют депрессию). Оно было знакомо отцам-пустынникам, раннехристианским аскетам, проводившим время в размышлениях, философствовании и научных занятиях. Это скука другого рода. Она отвлекает внимание даже при наличии сложной и захватывающей работы.

Древние монахи признавали проблему концентрации на умственной деятельности в одиночестве. Святой Кассиан пишет о Павле, который жил в пустыне, но, будучи обеспечен всем

«...дух, всегда переходя от псалма к псалму, ...переносится по всему составу Священного Писания, как бы блуждающий...»

Иоанн Кассиан, около 360–435

необходимым, целыми днями изготавливал предметы из листьев финиковых пальм, а затем, в конце года их все сжигал, потому что:

«...без дела рук невозможно монаху оставаться на одном месте, а тем более достигнуть когда-нибудь верха совершенства.



«Бес уныния, который называется также полуденным, тяжелее всех бесов. Он приступает к монаху около четвертого часа и кружит душу его часа до восьмого. И сначала заставляет с неудовольствием видеть, что солнце медленно движется, или совсем не движется, и что день сделался будто пятидесятичасовым. Потом понуждает его почасту посматривать в окно, или даже выходить из кельи — взглянуть на солнце, чтобы узнать, сколько еще до девяти часов, причем не преминет внушить ему поглядеть туда и сюда, нет ли кого из братьий... Затем наводит его на желание других мест, в которых удобнее находить необходимое для удовлетворения потребностей, взявшись за мастерство, которое менее трудно, но более прибыльно».

Евагрий Понтийский, 345–399

Так что, хотя необходимость пропитания вовсе и не требовала этого, он работал для одного лишь очищения сердца, собранности помыслов и постоянного пребывания в келье, или для преодоления самого уныния».

Напоминает поговорку «безделье — мать всех пороков». Монах, которому нечем заняться, должен что-то делать, так как ничего не делать опасно. А второй вывод в том, что именно интеллектуальный труд подвергает нас наибольшему витанию в облаках или скуке. Монах должен работать руками. Если он это делает, он выдержит мыслительную работу.

Руки и мозг

Современная неврология предлагает и другое

объяснение, практичнее демонов, получивших задание отвлечь святого. Исследования крыс показывают, что отсутствие физической активности меняет форму клеток мозга.

Ученые в Медицинском колледже Университета Уэйна в Детройте, штат Мичиган, взяли двенадцать крыс и разделили их на две группы. Одну группу поместили в клетки с «беличьим» колесом, и вскоре те бегали по пять километров в день. Вторую группу поместили

«Моя душа нетерпелива как непоседливый ребенок, и эта неугомонность продолжает возрастать все время. Мне интересно все, но я не могу на чем-то остановиться. Что бы я ни делал, я всегда мечтаю».

Фернандо Пессоа, 1888–1935,
поэт и писатель

в клетки без колеса, и те вели сидячий образ жизни. Через три месяца у бездействующих крыс сформировались новые ответвления нейронов в части мозга. Они стали излишне чувствительны к воздействиям и посылали в мозг дополнительные сигналы. Исследователей интересовали последствия, касающиеся сердечных заболеваний, но похоже, что «нервный» от бездействия мозг не просто готов отвлекаться, а является настоящим неврологическим феноменом.

Тошнит от бездействия

Скучать от безделья и неспособность полностью погрузиться в дело или удерживать внимание — это две разные вещи.



«Она лишь сказала: “Моя жизнь скучна...”»

У. Э. Ф. Бриттен, о Марианне, тоскующей героине Теннисона.

Скука от бездействия, в свою очередь, делится на две категории, и мы в итоге получаем три вида скуки: скука от утомительной задачи, скука от бездействия. Можно скучать и из-за слишком большого выбора видов деятельности.

Например, у ребенка, скучающего на выходных, слишком много вариантов — покататься на велосипеде, поиграть с многочисленными игрушками или с друзьями, почитать, сделать работу по дому (боже упаси!), — но ни один его не привлекает.

Как и скука при выполнении задачи, это отсутствие внимания. Ни одно занятие не удерживает внимания ребенка. В то же время заключенному, скучающему в тюрьме, вообще ничего не позволяют делать.

СЛИШКОМ БОЛЬШОЙ ВЫБОР

Слишком большой выбор тоже плох, равно как и слишком маленький. Например, если в ресторане всего три или четыре блюда, из них выбрать легко. Но если меню содержит много страниц с различными вариантами, определиться гораздо сложнее.



Многие родители обнаружили, что лучший способ накормить ребенка — это предложить только два варианта. Даже если ребенок не хочет ни тот, ни другой, он будет уверен, что выбрал лучший, тогда как слишком большой выбор заставляет его думать, что есть что-то интереснее.

До смерти надоело

Фраза «до смерти надоело» была впервые использована Чарльзом Диккенсом в «Холодном доме». Действительно, скука впервые показана в романе в таком смысле.

Обычно мы считаем скуку чем-то достаточно тривиальным, но она связана с депрессией и тревожными расстройствами. Скуку от безделья называли причиной криминального и антисоциального поведения и причастности к рискованным видам поведения, таким как прием наркотиков и игровая зависимость, когда люди ищут впечатлений, чтобы не скучать.

Признано, что скука утомляет, и ее используют в качестве наказания в тюрьмах по всему миру. Но важно угадать с равновесием. Скука во многих смыслах вопрос жизни и смерти. Если заключенным слишком скучно, это иногда приводит к летальному исходу.

«И мне это надоело до смерти. До смерти надоело это место, моя жизнь и я сама».

Леди Дедлок в «Холодном доме»
Чарльза Диккенса, 1852–1853



Один заключенный убил другого в тюрьме Лонг-Лартон в Англии, а когда его спросили о причине, ответил: «Мне скучно, хоть чем-то занялся». Так оправдываются многие «скучающие» подростки, пишущие на стенах, бьющие стекла остановочных павильонов и избивающие пожилых людей.

Философ и математик XVII века Блез Паскаль считал скуку больше чем заурядным явлением. Он видел в ней ужасную экзистенциальную тревогу, которую можно снять, только наполнив жизнь смыслом; учитывая, что дело было во Франции XVII века, смыслом был Бог: **«Ищут покоя в борьбе с некоторыми препятствиями. Коль скоро последние побеждены, покой делается невыносимым... эта бездонная пропасть может быть наполнена только предметом бесконечным и неизменным, то есть самим Богом».**
«Мысли», опубликовано посмертно (Паскаль умер в 1662 году).

Позже эту тему подхватили и Мартин Хайдеггер (1889–1976) и Артур Шопенгауэр (1788–1860), и результат оказался предсказуемо мрачен. Шопенгауэр утверждал, что если бы жизнь имела сколь-нибудь реальную ценность, мы бы не скучали, потому что самой жизни было бы достаточно. Хайдеггер соглашается, хотя и без такого осуждения жизни:
«Глубокая тоска, бродящая в безднах нашего бытия, словно глухой туман, смещает все вещи, людей и тебя самого вместе с ними в одну массу какого-то странного безразличия. Этой тоской приоткрывается сущее в целом».
Мартин Хайдеггер, 1929

Ну и что делать со скучающим ребенком?

Во-первых, дайте ему немного поскучать. Скучать полезно; скука породила много творческих проектов (см. цитату Фицджеральда на с. 125). Детям нужно научиться занимать себя и распределять свое время — это жизненно важный навык. Им нужно разобраться, что интересно, а что нет. У них ничего не получится, если на них постоянно будет сваливаться поток развлечений.

Единственное, чего с точки зрения психологов делать не стоит, так это сажать скучающего ребенка перед телевизором или экраном компьютера. Деятельность, связанная с экраном, производит в мозгу дофамин, вещество, которое способствует обучению и концентрации. Дети легко привыкнут к высоким дозам дофамина, а затем им будет сложнее



сконцентрироваться на занятиях, которые такой высокой дозы не дают. Дети, проводящие перед экраном слишком много времени, плохо концентрируются, когда его нет. Гораздо проще найти им занятие сегодня, чем пытаться оторвать от экрана завтра.

Разумеется, вас это тоже касается. Если вам скучно, компьютерная игра, социальные сети или пачка дисков с фильмами сделают вас счастливым на сегодня, но позже вам станет гораздо скучнее.

ЭКРАН ИЛИ ПЛАЧ?

Проще всего — это посадить малыша перед телевизором или дать ему планшет поиграть. Но Американская академия педиатрии рекомендует так не делать. Рекомендованное время у экрана для детей:

- До 2-х лет: вообще не показывать;
- 3–6 лет: 4–6 часов в неделю, с тщательным отбором и обсуждением материала;
- 6–14 лет: 6–8 часов в неделю (Удачи! Исследование 2010 года показало, что молодые люди в возрасте 8–18 лет проводят в среднем 7,5 часов в день с электронными устройствами);
- 14–18 лет: дать установить собственные ограничения в ходе обсуждения с вами. Детям нужно научиться ограничивать самих себя.

Глава 12

Насколько мы жестоки?



Вы думаете, что не причините боли человеку, который вам ничего не сделал. Откуда вы знаете?

Вы ударили бы током человека, не виновного ни в каких преступлениях, просто потому что вам так сказали? Нет? Уверены? Мы гораздо легче подчиняемся авторитету, чем нам хотелось бы думать.

Рассказ Рона Джонса о нацистской Германии ученики его класса встретили с недоверием (см. с. 54). Людям сложно понять, как простых немецких граждан, таких же, как мы с вами, можно было убедить подвергнуть пыткам и казням их собратьев. Отличались ли чем-то особенным немцы, ставшие нацистами?

«Если думать о длинной и мрачной истории человечества, то обнаруживается, что самые страшные преступления совершались во имя послушания, а не во имя бунта».

Ч. П. Сноу, 1961



Эксперимент Милгрэма

Стэнли Милгрэма, психолога Йельского университета, штат Коннектикут, заинтересовало оправдание, к которому прибегали многие бывшие нацисты — что они просто следовали приказам. Ему стало интересно, насколько далеко в выполнении приказов зайдет обычный человек. И Милгрэм решил это выяснить.

В 1961 году Милгрэм набрал сорок человек для эксперимента, посвященного обучению — мужчин от двадцати до пятидесяти лет (что сопоставимо с возрастом солдат СС в нацистской Германии). Он сказал участникам, что им в случайном порядке присвоят роли учеников и учителей, но на самом деле все испытуемые были учителями, а «учениками» — актеры, которым объяснили, как играть роль. Учителю поручалось задавать вопросы ученику, находящемуся в соседней комнате. Ему было сказано, что ученик пристегнут к стулу, а к его телу прикреплены два электрода. Если он ошибается с ответом, испытуемый (учитель) должен включить электрический ток.

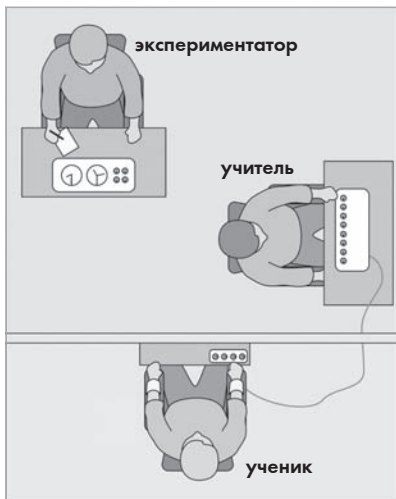
Испытуемым сказали, что удар тока болезненный, но не опасный. Вначале удары тока были легкими, но ученики давали неправильные ответы, и разряды становились сильнее: учителя постепенно повышали напряжение (как им было сказано) от 15 до опасных 450 вольт.

«Могло ли так случиться, что Эйхман и миллион его сообщников в холокосте просто выполняли приказ? Они все были сообщниками?»

Стэнли Милгрэм, 1974

Пытки по сценарию

Актеры кричали, извивались на стульях и умоляли освободить их, будто бы испытывая все более сильную боль.



При разряде в 300 вольт ученик — по сценарию — стучал в стену, умоляя отпустить его. При более высоком разряде он затихал и больше не отвечал. «Учителям» было сказано считать тишину неправильным ответом и увеличивать разряд. Экспериментатор сидел в комнате с испытуемым, и если тот отказывался включить ток, поощрял его, используя следующие заранее заготовленные указания, по порядку:

1. Пожалуйста, продолжайте.
2. Эксперимент требует, чтобы вы продолжили.
3. Крайне важно, чтобы вы продолжили.
4. У вас нет другого выбора, продолжайте.

Аудио- и видеозаписи эксперимента доступны в сети.

Просто скажите «да»

Результаты, представленные Милгрэмом, тревожили. Все участники продолжали повышать напряжение до 300 вольт, и почти две трети (65%) дошли до максимального, 450 вольт. Милгрэм пришел

к выводу, что в нас сидит непреодолимая потребность подчиняться авторитету — даже такому, казалось бы, бесправному как научный исследователь.

После выполнения задания Милгрэм провел опрос участников, объяснил им суть эксперимента и отметил их реакцию. По ответам он выделил три типа:

- Послушались, но оправдывали себя — они перенесли ответственность на экспериментатора или, в некоторых случаях, на учащегося (за его глупость).
- Послушались, но винили себя — им было плохо от того, что они сделали. Милгрэм считал, что, оказавшись в будущей в похожей ситуации, эти люди поступят по-другому.
- Возмутились — отказались продолжать эксперимент, ссылаясь на приоритет благополучия учащегося над нуждами эксперимента.

Условия подчинения

Милгрэм повторял эксперимент, варьируя элементы обстановки, чтобы разобраться, какие факторы влияли на степень подчинения.



«Я поставил в Йельском университете простой эксперимент, чтобы выяснить, сколько боли обычный человек причинит другому просто потому, что так приказал экспериментатор. Авторитет был противопоставлен сильным моральным установкам объектов [участников] против причинения боли другим, и хотя уши объектов [участников] разрывались от криков жертв, авторитет гораздо чаще побеждал. Невероятная готовность взрослых людей соглашаться почти до последнего составляет главное открытие, сделанное в ходе нашего опыта. И именно она более всего нуждается в объяснении».

Стэнли Милгрэм, 1974

Он обнаружил, что степень подчинения выше в благопристойной обстановке Йельского университета и ниже в захудалом офисе в городе. Выше, когда экспериментатор одет в лабораторный халат, и ниже, когда в обычную одежду. Люди более послушны, когда авторитарная фигура (экспериментатор) находится в комнате, а не отдает инструкции по телефону. Наконец, подчинение значительно возросло, когда людям не приходилось самим нажимать переключатель, а поручать это ассистенту.

Теория передачи полномочий Милгрэма

Чтобы объяснить готовность, с которой простые люди начинают вести себя пугающе, Милгрэм предложил «теорию передачи полномочий».

Он предположил, что у нас два состояния: автономное и «агентное». В автономном состоянии люди делают собственный выбор и берут на себя ответственность за свои поступки. Для них важны собственные ценности и стандарты. В агентном состоянии человек действует как агент, выполняющий приказы и чувствующий, что не несет ответственности за свои действия, так как не принимал решение лично.

Перед лицом авторитетной фигуры, утверждал Милгрэм, большинство людей переживают «агентный сдвиг» от автономного состояния в подчиненное. Это объясняет, почему солдаты США выполнили приказ убить безоружных мирных жителей во вьетнамской деревне Май-Лай в 1968 году, почему сербские солдаты в Боснии во время войны насиловали женщин, и объясняет все жестокости, совершенные по отношению к невинным людям в Руанде, странах Балтии и в Ираке за прошедшие двадцать лет. Критики возражают, что механизм такого сдвига не был показан, и непонятно, как его измерить (если он и правда существует).

«Самые обычные люди, всего лишь выполняющие свою работу и не наделенные какой-то особой злокозненностью, могут стать орудием в ужасающе деструктивном процессе. И более того, даже когда разрушительное воздействие их работы становится очевидным, но их просят продолжать действия, несовместимые с основополагающими принципами этики, относительно немногие люди находят в себе силы противостоять власти».

Стэнли Милгрэм, 1974

ИЗ УСТ ЛОШАДИ

На судебном процессе в Иерусалиме в 1960 году военный преступник нацист Адольф Эйхман неоднократно возвращался к своей роли безвольного исполнителя, несмотря на то, что именно он в основном отвечал за организацию холокоста. Он описал себя как «одну из лошадей, которые тянут повозку и не могут никуда свернуть, потому что кучер не позволяет».

«С детства я всегда слушался. Когда я вступил в вооруженные силы в возрасте 27 лет, я обнаружил, что быть послушным ненамного сложнее, чем до тех пор в обычной жизни. Не исполнить приказ было немыслимо. ...

Лично я не имел к этому отношения. Моей работой было наблюдать и докладывать. ...

Исполнение приказа было для меня самым важным. Возможно, это в природе немцев. ...

Глядя назад, я понимаю, что жизнь, построенная на послушании и исполнении приказов, очень удобна. Такой образ жизни сокращает необходимость думать до минимума».

Адольф Эйхман, 1960



Правда ли все это?

Методы Милгрэма критиковали, равно как и этичность, так как участники верили, что действительно причиняют боль. (Некоторые во время эксперимента в явной форме переживали серьезное расстройство. Тем не менее, эксперимент с ними обсудили после его завершения, и Милгрэм провел проверку через год, чтобы убедиться, что никто не получил долгосрочного вреда.)

В 2013 году психолог Джина Перри опубликовала результаты своего анализа архива Милгрэма: Милгрэм достаточно избирательно представил результаты и получил 65% подчинения, только объединив данные всех экспериментов. Некоторые участники заподозрили обман, а некоторые втихую «наносили» разряды более низкой мощности (хотя интенсивность криков все равно усиливалась). Кто-то просил проверить состояние ученика или поменяться с ним местами (требования отклонялись), и экспериментатор часто отходил от сценария, запугивая или склоняя участника к подчинению. Кроме того, Милгрэм работал с группой американских мужчин, которые сами вызвались участвовать — можно ли их считать представителями человечества в целом? Независимо от того, насколько надежны результаты Милгрэма, понятно, что многие достаточно далеко зайдут в послушании и будут готовы причинить сильную боль другому. Может быть, и не в каждом из нас сидит внутренний нацист, но сохраняется пугающая тенденция делать то, что нам говорят, даже если мы сомневаемся в моральности или разумности приказа.

Глава 13

Почему вы тратите мое время?



Тратить время других впустую непростительно.
Поэтому приходится их убеждать, что все не зря.

Мы не любим терять время. Мы знаем, что это ценный ресурс, и нас раздражает, если мы вынуждены его разбазаривать. Неважно, что кучу времени мы и так тратим попусту; но если вы решили посмотреть глупую передачу по телевизору или поглазеть из окна — это совсем другое дело. Что нам действительно не нравится, так это когда мы вынуждены ждать и явно ничего не делать.

Тихая очередь

Невероятно, но есть специалисты по управлению очередью — делающие так, чтобы люди спокойно стояли в очереди и считали, что все хорошо, насколько возможно в данной ситуации.

ЧЕРЕСЧУР ЭФФЕКТИВНЫЙ АЭРОПОРТ

Аэропорт Хьюстона получал множество жалоб от пассажиров по поводу времени ожидания багажа. Руководство аэропорта наняло больше грузчиков, чтобы чемоданы доставлялись быстрее. Среднее время ожидания сократилось до восьми минут, но количество жалоб не уменьшилось.

Последовавший ход был гениальным. Зал выдачи багажа перенесли значительно дальше от входа в терминал. Теперь пассажирам приходилось идти к транспортерам гораздо дальше — и таким образом использовать время ожидания. Вместо восьми минут ожидания они шли шесть минут и ждали две. Жалобы прекратились. Люди уже не думали, что тратят время впустую.



Готовность людей стоять в очереди напрямую связана с тем, что они рассчитывают получить. Люди не будут долго стоять, чтобы купить пару вещей, особенно если им приходится стоять за покупателями с полными тележками, которые за свое потраченное время получают больше — больше товаров и больше внимания продавца.

Компания Уолта Диснея использует 75 специалистов по организации труда по всему миру для управления очередями в своих тематических парках.

Человек, чувствующий, что его игнорируют, более ворчлив.

Он устраивает скандалы, тратит меньше денег или вообще больше не возвращается. Небольшое вложение в управление очередью окупается.

Организаторы, которые продают услуги, предполагающие длительное ожидание или стояние в очереди, пользуются психологическими исследованиями очередей и поведения в ожидании. Если уговорить клиентов радоваться стоянию в очереди, они гораздо меньше будут жаловаться на обращение и с большей вероятностью вернуться.

Сколько мне еще ждать?

Обычно люди переоценивают время ожидания. Если их спросить, сколько они стоят в очереди, они оценят время на 36% дольше реального.

Ярость очереди — феномен, очень похожий на дорожную ярость, но ее можно сгладить, если предоставить людям информацию. Зная, как долго придется ждать, они с меньшей вероятностью рассердятся, если только ожидание не продлится дольше, чем они предполагали. Некоторые парки развлечений называют завышенное время ожидания аттракционов — тогда посетители будут приятно удивлены, а не разочарованы.



Они уходят с ощущением, что ждать пришлось не так долго, и они каким-то образом победили систему. Например, при обычном развитии событий, люди будут возмущаться, что пришлось подождать полчаса. Но если они были готовы ждать 40 минут, жалобы вряд ли поступят, потому что останется ощущение, что все сделано на 10 минут раньше.

Вы не просто так ждете

Еще один способ успокоить людей — это занять их чем-нибудь, например, показывать на экране рекламу или новости. Экраны натканы везде, где нам нужно сидеть или стоять и ничего не делать. Новости можно посмотреть в автобусе, в поезде, на почте и в залах ожидания в больницах.

Или нам дают поощрение (или взятку) в виде бесплатных сладостей в холле отеля или бесплатного кофе в клинике или парикмахерской. Сладости и кофе — незначительная плата за ваше ценное время, но люди так не считают. Ценность их времени признали и предложили что-то взамен. Неважно, что предложенное практически ничего не стоит, ведь подсознательное желание быть оцененным удовлетворено.

«Часто психология очереди оказывается важнее статистики самого ожидания».

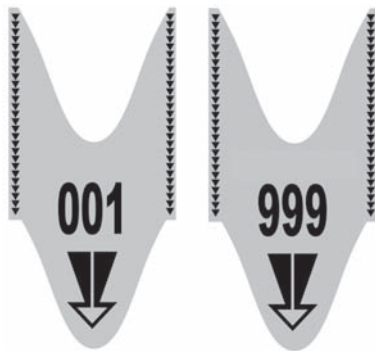
Ричард Ларсон, Массачусетский технологический институт (МТИ)

Не беспокойтесь

Ожидание вызывает у людей тревогу, и это одна из причин, по которой никто не любит ждать. Человек беспокоится о потерянном времени, а иногда и о том, что последует после ожидания (у стоматолога, например). Если ждать приходится слишком долго, он беспокоится, что о нем забыли.

Разговаривая с кем-то или перемещаясь в другое помещение, люди верят, что теперь «проблема решается» или «ими занимаются», «процесс начался» — и меньше тревожатся. Ожидание как часть процесса беспокоит людей меньше, чем ожидание самого процесса. Поэтому — хотя разницы во времени ожидания врача никакой нет — если через 15 минут пациенту предложат перейти из одного помещения в другое, раздражительность снизится.

Если медсестра кратко повторяет суть вашего обращения или просит заполнить анкету, вы будете чувствовать себя еще лучше, так как возникнет ощущение, что время не тратится зря — даже если медсестре не нужна предоставленная вами информация.



Возможность видеть, сколько перед вами человек, не сообщает, как долго придется ждать, но изменение цифры показывает вам прогресс.



Когда ожидание вам продают

Вы когда-нибудь проходили мимо магазина Apple в день выхода нового iPad или iPhone? Очередь выстраивается во весь квартал — и никто не возражает. Так же происходило и с людьми, выстроившимися в полночь за

последней книгой о Гарри Поттере. Это не то же самое, что стоять в очереди на распродаже или за билетами на популярный концерт или фестиваль, где число предметов ограничено, а шанс купить их — единственный. Конечно, никто не думает, что Apple произведет меньше iPhone, чем может продать, но они не будут доступны в первый день.

Иллюзию эксклюзивности создает высокая цена — и очередь. Люди потратят много времени в очереди, чтобы получить новый телефон на пару дней раньше остальных. Они даже будут хвастаться, как долго стояли, и подружатся с другими людьми в очереди.

Контроль действия и его отсутствие

Одна из причин, по которой нам не нравится стоять в очередях, это ощущение, что мы не контролируем ситуацию. На языке психологии, нас расстраивает «отсутствие контроля действия». Контроль

действия — это ощущение, что мы являемся независимыми агентами, что наша судьба в наших руках. Это сочетание возможностей и решительности.

Нехватка контроля в большом масштабе очень вредна для людей, ведет к раздражению, гневу и даже депрессии. Когда людей просят рассказать свою личную историю и обстоятельства, люди с депрессией зачастую видят источник проблем за пределами себя. Они говорят о том, что с ними происходит, и какие действия окружающих на них повлияли. Люди без депрессии склонны помещать себя в центр рассказа, говоря о том, что они сделали или как среагировали на внешние события. Они не считают внешние события движущей силой своей жизни.

Хлеб, зрелища и шоу талантов

Людей можно отвлечь от отсутствия деятельности, и многие политические системы пытались сделать это (зачастую успешно). Когда человек чувствует себя беспомощным, он ухватится за любую ситуацию, создающую иллюзию признания его силы или ценности.

*«Этот народ уж давно, с той
поры, как свои голоса мы /
Не продаем, все заботы забыл,
и Рим, что когда-то /
Все раздавал: легионы, и власть,
и ликторов связки, /
Сдержан теперь и о двух лишь
вещах беспокойно мечтает: /
Хлеба и зрелищ!»*

Ювенал, Сатиры (X)

Сегодня люди сталкиваются с экономическими и политическими силами за пределами их контроля и ощущают свое бессилие. В ответ они совершают мелкие или ложные действия, голосуя на шоу талантов и в реалити-шоу и «заставляя услышать себя» в социальных сетях и комментариях к новостям. Вы проголосовали за участника



шоу? Вы привели человека к победе. Вы выразили в твиттере свое отвращение к новости? Вы влились в «разговор».

КНОПКИ, КОТОРЫЕ НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЮТ

Помните кнопки на перекрестках, которые вроде бы меняют сигнал светофора в вашу пользу? Обычно они ничего подобного не делают. Светофор запрограммирован, и кнопка на его работу не влияет. Эти кнопки, которые ничего не делают («кнопки плацебо», от латинского *placebo*, «понравлюсь»), расположены везде. Кнопка «закрыть двери» в лифте — тоже зачастую лишь пустышка.

Но кнопки дают нам ощущение действия и иллюзию контроля над сменой сигнала светофора или закрытием дверей лифтаем.



Глава 14

Почему никто не помог?



Бросить в беде — не просто бездушие.
Все гораздо сложнее.

Вы наверняка видели, как что-то случилось, а люди проходят мимо и не помогают. Может быть, вы тоже прошли мимо. Иногда мы уговариваем себя, что не надо вмешиваться. Домашняя ссора — не наше дело. Опасная ситуация — мы не хотим пострадать. А что, если человек попал в аварию, упал или свалился с приступом? Даже когда нет опасности или риска нежелательного вмешательства, люди все равно пройдут мимо. Это называется «апатией свидетеля».

УБИЙСТВО КИТТИ ДЖЕНОВЕЗЕ

Китти Дженовезе, американку итальянского происхождения, убили в Нью-Йорке в 1964 году. Пятьдесят лет спустя нападавший, Уинстон Мозли, на момент написания книги еще сидел в тюрьме. Газеты сообщили, что во время убийства тридцать восемь человек что-то видели или слышали, но никто не пришел на помощь Китти. Позже много обсуждалось, что столько людей знало о падении, но никто не помог. Что бы там ни было, дело спровоцировало серьезные психологические исследования «апатии свидетелей», которую также называют «синдромом Дженовезе».



И распространяется она не только на других людей, но иногда и на защиту нас самих.

Кто поможет?

Пытаться предотвратить убийство наверняка опасно, но оказать помощь человеку с приступом эпилепсии, казалось бы, поступок очевидный и добрый. Как ни удивительно, отзовутся очень немногие.

В 1968 году, после дела Дженовезе, Джон Дарли и Биб Латане провели эксперимент в Колумбийском университете, пытаясь понять, помогут ли люди незнакомцу в беде. Они объявили набор участников для изучения личных проблем. Как обычно в психологических экспериментах, это был просто предлог. Так как предполагалось обсуждать вопросы очень личные, разговоры велись через переговорное устройство. Было важно, чтобы участники не видели друг друга. В каждом эксперименте, кроме испытуемого, участвовали еще один или четыре участника, либо он оставался наедине с собой. В процессе обсуждения у одного из участников (в действительности — члена команды психологов) начинался приступ. Человек заикался, просил помощи, говорил, что ему плохо, все больше мучился и говорил, что умирает. Другие испытуемые слышали его — и друг друга — по внутренней связи. Им с самого начала сказали, что все участники должны оставаться анонимными — бежать на помощь означало нарушить анонимность.

«Я-э-mmm-мне кажется мне-мне нужна-э-не-не-мог-бы-э-э-кто-нибудь-э-э-э-э-э-э-немного-э-немного мне помочь, потому что э-я-э-мне-э-сейчас-э-будет плохо, и-э-если мне кто-то мог бы помочь, это было-это было бы-э —э п-п-просто хорошо ... потому что-э-э-я-э-я-mmm-у меня-э-при-э-э-это-начинается и-и-и-мне-правда-э-нужна помощь, и если кто-то мог бы э-помочь mmm-э-э-э-э-п-помогите э-э-мм-mmm-mmm (звуки удушья) я умираю-э-э-э я... умираю-э-помогите-э-э-приступ-э [давится и замолкает]».

Запись приступа, Дарли и Латане,
1968

Дарли и Латане выяснили, что чем больше людей участвовало в обсуждении, тем с меньшей вероятностью оказывалась помощь. Хотя видеть друг друга испытуемые не могли, они знали, что другие участники есть. Похоже, каждый человек чувствовал, что у него меньше ответственности по отношению к незнакомцу, потому что есть другие люди, которые возьмут ответственность на себя. Происхождение и пол людей не имели значения в том, помогали люди или нет. Если участвовал один человек, он помогал в 85% случаев. Если присутствовали другие люди, эта цифра снижалась до 31%.

Небезразличны

Людам, не оказавшим помощь, не было все равно. У них проявлялись симптомы беспокойства и расстройтва, в том числе пот и дрожь. Они метались между страхом неловкости или нарушения эксперимента и беспокойством за больного. В отсутствие других участников люди действовали чаще.

РАВНОДУШИЕ

В 2011 году в китайском городе Фошан двухлетнюю девочку сбил грузовик. Юи Юи лежала на дороге семь минут, и ее еще раз переехала машина, а люди шли мимо, пока наконец одна женщина не перенесла ее на обочину. От полученных травм девочка скончалась в больнице.

Случай вызвал возмущение всего мира, звучали требования изменить социальное поведение в Китае. На нежелание людей помочь могла повлиять возможная необходимость оплатить медицинские расходы. Провинция Гуандун обсуждала введение закона, запрещающего игнорировать человека в беде. Но дело не в том, китаец вы или нет. В 2009 году двадцать человек наблюдали изнасилование и убийство пятнадцатилетней девочки в Ричмонде, штат Калифорния. Никто не позвал на помощь и не вмешался. Кто-то даже заснял происходящее на телефон. Некоторые свидетели позже сказали, что думали, что это шутка, люди просто дурачатся. Но никто не пошел выяснять и не спросил, нужна ли девушке помощь.

В противном случае, они явно надеялись, что необходимые шаги предпримет кто-то еще. Более того, они полагались на это.

Как хулиганы избегают наказания

Раз никто не вмешается, пытаясь остановить насилие или убийство и даже не помогает раненому ребенку, неудивительно, что хулиганы мучают свои жертвы и избегают наказания. Ни на рабочем месте, ни на детской площадке окружающие не замечают угроз и других бед. И чем больше народа видит это, тем больше думает, что это «не их проблема», и предоставляет разбираться кому-то другому.



Мы ничего не знали

Одну из причин невмешательства психологи называют «плюралистическим игнорированием». Мы смотрим на реакцию окружающих. Если они не реагируют как на чрезвычайную ситуацию или не пытаются оказать помощь, мы приходим к выводу, что оценили ситуацию неверно. Мы не хотим выглядеть глупо, поэтому становимся на позицию большинства. Но когда все проходят мимо, и никто не знает, что происходит, пострадавший остается без помощи. Поэтому можно утонуть рядом с оживленным пляжем. Люди не бесчувственные, они просто не распознают ситуацию как чрезвычайную.

Что за дым?

Дарли и Латане провели другой эксперимент со свидетелями, но на этот раз в опасности оказались сами участники. Психологи посадили студентов заполнять анкеты. Через некоторое время в комнату начал проникать дым. Он становился плотнее и плотнее, и студенты еле могли видеть. Если студент был в комнате один, в 75% случаев он находил способ сообщить о проблеме. Но если присутствовали еще два человека, которые игнорировали дым, только 10% поднимало тревогу. Студенты рисковали отравиться или сгореть, но не поднимали ложную тревогу!

Глава 15

**Вы —
это лучший
возможный
«Вы»?**



Кто вы? Кем хотите быть?
Это один и тот же человек?

Попыткам самореализации тысячи лет. На протяжении истории философы и религиозные деятели предлагали варианты улучшения человека и его жизни. Теперь к ним присоединились психологи, и наша неудовлетворенность породила целый книжный рынок по оказанию помощи самим себе. Как использовать себя и свое время наилучшим образом?

Что такое самоактуализация?

Целью можно назвать просветление или спасение, личные достижения или, с недавнего времени, самоактуализацию, но в любом случае речь идет о том, чтобы прожить жизнь хорошо, полно и осмысленно. Многие религии предлагают готовое представление о «хорошей жизни», но самоактуализация связана с реализацией внутреннего потенциала, с тем, чтобы стать человеком, каким, вы считаете, вы должны быть или каким хочет быть большинство — идеальным «вами». Для всех это понятие разное, это индивидуальный поиск без единого сценария.

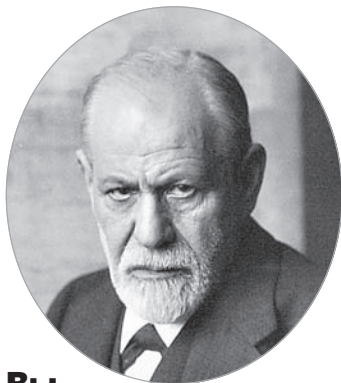
«Человек должен быть тем, кем он может быть. Эту потребность мы можем назвать потребностью в самоактуализации... Она относится к желанию самореализоваться, а именно к стремлению воплотить в действительность те возможности, что ему присущи. Определение для этой тенденции можно сформулировать также как стремление все больше и больше становиться собой, стать тем, кем человек вообще способен стать».

Абрахам Маслоу

АКТУАЛИЗАЦИЯ

Маслоу видел в самоактуализации кульминацию достижений человека. Он поместил ее на вершину своей пирамиды потребностей (см. с. 35–36), сказав, что ее можно пытаться достичь, когда все другие потребности, от еды до самоуважения и уважения окружающих, удовлетворены. Маслоу утверждал, что только 1–2% людей когда-либо достигает самоактуализации, а большинство из нас будут продолжать удовлетворять потребности в еде, крове и хотя бы сносной машине. Но для Маслоу в понятие «люди» попадали в основном белые американские мужчины в середине XX века, которые уже не являются большинством (особенно сейчас). Если посмотреть вокруг, мы увидим множество людей, которых сочтем самоактуализованными, хотя и не обязательно удовлетворившими некоторые из потребностей внизу пирамиды.

Маслоу признавал, что не все люди расставляют потребности в его последовательности, и что у некоторых последовательность другая. Это вдохновляет, так как вы все еще можете нацелиться на самоактуализацию, если окружающие не уважают ваших взглядов или если у вас хронические проблемы со здоровьем. Действительно, между пирамидой потребностей Маслоу и самоактуализацией есть некоторое противоречие. То, что Маслоу называл «принадлежностью», проявляется в потребности в одобрении и уважении окружающих. При этом Маслоу назвал одной из характеристик самоактуализованных людей способность придерживаться непопулярных взглядов, если в них есть уверенность — поэтому упорство при отсутствии одобрения или уважения позволяет перебраться немного выше по пирамиде.



Вы самоактуализованы?

Маслоу выделил общие черты у изученных им людей, достигших самоактуализации. Эти люди:

- Реалистично относились к себе и другим, принимали окружающих такими, какие они есть, терпимо относились к недостаткам;
- Были продуктивными, независимыми и автономными;
- Ясно воспринимали реальность и честно оценивали ситуации, их было непросто обмануть;
- Были спонтанными;

ДОСКА ПОЧЕТА: САМОАКТУАЛИЗОВАННЫЕ

Исследование Маслоу о том, как достичь самоактуализации, основывалось на биографиях восемнадцати людей, которых он считал самоактуализованными.

В их числе:

- Авраам Линкольн — президент США;
- Альберт Эйнштейн — физик; лауреат Нобелевской премии по физике;
- Элеонора Рузвельт — политическая активистка, борец за права женщин и негров (жена Франклина Д. Рузвельта);
- Уильям Джеймс — философ и психолог (брат писателя Генри Джеймса);
- Зигмунд Фрейд — психолог.

- Были свободны от условностей, так как не следовали слепо устоявшимся нормам;
- Могли переносить неизвестность;
- Нуждались в личном пространстве и времени для себя;
- Были в высшей степени творческими людьми;
- Концентрировались на задаче или проблеме вне их самих;
- Отличались необычным чувством юмора, не за счет других;
- Имели строгие представления о нравственности и жили в соответствии с ними;
- Ценили мир и смотрели на него с чувством восхищения и изумления;
- Имели глубокие, приносящие удовлетворение отношения с несколькими ключевыми людьми, а не широкий круг поверхностных знакомств;
- Бесположились о благополучии общества;
- Имели «пиковый опыт» (см. врезку).



Лидер ЮАР Нельсон Мандела — это пример человека, достигшего самоактуализации. Вся его жизнь была нацелена на свободу и равенство чернокожего населения в Южной Африке.

Вероятно, если вы достигли уровня самоактуализации, вам нет необходимости задаваться таким вопросом — вы уже довольны тем, кто и что вы есть, а поиск ярлыков вам неинтересен.

ПИКОВЫЕ ПЕРЕЖИВАНИЯ

Маслоу говорил, что для самоактуализованных людей характерны «пиковые переживания». Это моменты сильного удовольствия или ощущение озарения и интуиции, которое приходит при создании великих произведений искусства, осознании красоты природы или интеллектуального открытия или других личных достижений. Ощущения восторга трансцендентальны, и человек чувствует себя частью великого единства с природой или духовностью. Когда пиковое переживание прошло, благоприятный эффект остается.

Те, кто их пережил, иногда относят пиковые переживания к религиозным и божественным откровениям, и Маслоу предположил, что все религии возникли в результате пиковых переживаний пророков или «провидцев». Фармакологические исследования позволили воспроизвести эффект пиковых переживаний с психотропным препаратом псилоцибином, который присутствует в галлюциногенных грибах, тысячелетиями используемых в некоторых религиозных обрядах.

Путь к самоактуализации

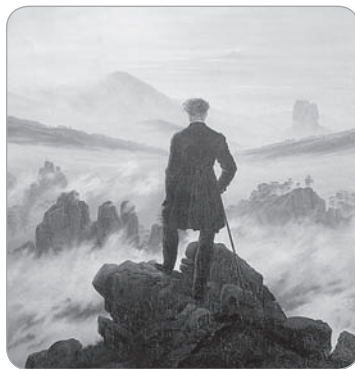
Самоактуализация должна быть простой и ясной: в конце концов, это же просто — быть собой. И все же многим это очень сложно. Мы слишком беспокоимся о том, что подумают окружающие, о необходимости встроиться и соответствовать ожиданиям других. Чувство принадлежности Маслоу выделил как одну из потребностей.

Иступление от пикового переживания под воздействием изобразительного искусства иногда называют синдромом Стендаля, по описанию, оставленному Стендалем, своего путешествия во Флоренцию:

«Я уже был охвачен некоей восторженностью при мысли, что нахожусь во Флоренции, в соседстве с великими людьми, чьи гробницы только что увидел.

Поглощенный созерцанием возвышенной красоты, ...я достиг уже той степени душевного напряжения, когда вызываемые искусством небесные ощущения сливаются со страстным чувством. ...я испытывал сердцебиение, то, что в Берлине называют нервным приступом: жизненные силы во мне иссякли, я едва двигался, боясь упасть».

Стендаль после посещения церкви Санта Кроче во Флоренции, 1817



Противоречит ли потребность в чувстве принадлежности потребности не зависеть от взглядов и ожиданий окружающих? Возможно, здесь есть напряженность, но не конфликт. Пришедшие к самоактуализации осознают, чего от них ждут, но достаточно объективны и дальновидны, чтобы отличить ожидания, появившиеся в результате общепринятой привычки, от ценных, достойных рассмотрения.

Первые шаги

Ряд шагов к самоактуализации сделать не сложно. Размяться поможет всё, что не требует плыть против течения, а просто предполагает выход из зоны комфорта. Простой первый шаг — много и увлеченно работать над любым делом, за которое вы беретесь. Переживайте все в полную силу, будьте открыты для мелких удовольствий и поводов удивиться — так переживают этот мир дети. Легко быть циником, сказать, что вы видели достаточно закатов или что у вас нет времени стоять и смотреть на уток. Но зачем лишать себя радостей жизни? В отказе от простых удовольствий нет ничего взрослого или умного, даже если многие делают это, когда вырастают.

Впустите новое. Поначалу страшно сознательно принимать ответственность за себя и свои поступки и никого не обвинять, но вскоре это придаст вам сил. Сделать что-то необычное вместо того, чтобы держаться за привычное и безопасное, даже просто попробовать новое блюдо в меню на вынос — это расширит ваш опыт и придаст уверенности в себе. Сегодня — хрустящий чесночный кальмар, завтра — экстремальное катание на сноуборде и домашний скорпион.



Шире шаг

Никто не будет вас критковать за то, что вы много работаете или пробуете новые блюда. Более сложные шаги приведут — или вы боитесь, что приведут — к неодобрению (или пусть даже удивлению) со стороны окружающих.

Здесь важно быть честным. Это сложнее, чем кажется, так как придется отказаться от игры и действовать в соответствии

с вашими настоящими чувствами и убеждениями. Предположим, все у вас на работе приходят раньше и задерживаются дольше, чем нужно в попытке произвести впечатление. Работы больше не выполняется, люди просто присутствуют. Достижение самоактуализации в эту игру не играют. Они сделают свою работу эффективно и для этого отработают необходимые часы, но не будут притворяться, что делают больше, чем делают, и не будут участвовать в гонке.

«Совершенных людей не существует».

Маслоу, 1970

Честность — лучшая стратегия

Самоактуализация требует быть честными по отношению к себе. Если есть нечто, что вы ненавидите делать, но делаете — например, ездите к неприятному родственнику или моете туалет — признайтесь, что вам это не нравится. Что будет, если вы этого не сделаете? Возможно, неприятный родственник не больше вас любит ваши посещения. Или стоит заплатить уборщице за мытье унитаза.

Даже если вы решили продолжить (пришли к выводу, что посещения важны для родственника, и что вы либо не можете позволить себе уборщицу, либо не одобряете такой вариант), то как только вы сделали выбор и отвечаете за него, принять его станет проще. Если у вас все еще происходит внутренняя борьба, то выбор неправильный — а выбор есть всегда. Вы можете перестать видеться с родственником, но расстроить этим семью, потерять наследство или чувствовать вину. Это тоже выбор. Сделайте выбор и примите за него ответственность.

Узнайте себя и будьте верны тому, что знаете. Возможно, вам нравится что-то, на что другие смотрят косо — например, отпуск в автофургоне, популярная мальчишеская группа или дешевые сувениры. Ну и что? Смущение возникает из-за беспокойства о том, что люди подумают о вашем безвредном выборе. Определитесь, что думаете вы и что нравится вам, не ссылаясь на предпочтения других. Это не обязательно означает отказаться от мнения окружающих и никогда не слушать советов. Речь о том, чтобы оценить все, что вы видите и слышите в свете своего опыта и вкуса, и сделать собственный выбор — тот, который принесет счастье и удовлетворение.

Держитесь

Самое сложное — отстаивать свои желания и убеждения, если они отличаются от убеждений окружающих. Чтобы плыть против течения, когда вы уверены, что правы, нужна смелость, а иногда приходится и противостоять враждебности.



За свои убеждения можно пострадать. Если вы достигли самоактуализации, это будет стоить того, потому что величайшим сокровищем становится внутренняя целостность. Поэтому Эдвард Сноуден раскрыл секреты Национального агентства безопасности и бежал в Гонконг, а затем в Россию. Поэтому Нельсон Мандела и Аун Сан Су Джи провели годы в тюрьме. Они верили во что-то большее, стоившее любого риска и страданий. (Верим ли мы с вами в их правоту, к делу отношения не имеет.)

Самоактуализация — это про вас самих

Чтобы прийти к самоактуализации, нужно понимать, кем вы должны быть. Это по определению у каждого свое. Кто-то может быть ленивым и грубым, но самоактуализованным, если придерживается собственных ценностей и целей. (Диоген попадает в эту категорию —

хотя ни дня не работал.) Никто не самоактуализуется за вас и не расскажет вам о ваших целях.

Самоактуализованные симпатизируют потребности других в самоактуализации и не будут пытаться навязывать свои взгляды или переделывать детей под свои амбиции. Они помогают людям найти свой путь и поддержат смелый выбор, даже если — особенно если — это не тот выбор, который они сделали бы сами.

Все хорошо?

Самоактуализация прекрасна и превосходна, но, как указал Фриц Перлз, могут возникнуть и проблемы. Перлз, основоположник

гештальтпсихологии, заявил, что существует опасность, что люди будут актуализировать идеал себя, а не истинного себя. У всех нас есть идея человека, каким мы хотим быть, и она не всегда соответствует типу человека, которым мы можем быть или для которого подходим. Перлз также опасался, что самоактуализацию начнут считать обязательной, а это очередное давление на индивидуума.

«Почему мы так осторожно низко опускаем планку психического здоровья? Неужели мы не можем представить модели лучше, чем добропорядочный потребитель, уравновешенный кормилец? Почему не святой, не мудрец, не художник? Почему не лучшие из лучших нашего вида?»

Теодор Роззак, профессор истории,
Университет штата Калифорния,
1977

По иронии, давление соответствовать идеалу и идти к самоактуализации прямо противоположно требованию не следовать нормам и давлению общества, если оно не соответствует вашим убеждениям и склонностям. Давление превратится в вопрос морали, если мы будем чувствовать, что достигшие самоактуализации «лучше». Это неуместно? Перлз просто облегчает всем жизнь, потому что люди слишком ленивы, чтобы улучшать себя? Если человек не мотивирован для самоактуализации, возможно, не реализована какая-то другая потребность или еще чего-то не хватает. Откуда у немотивированного человека



возьмется мотивация? Что, если актуализованное «я» — немотивированное и ленивое?

Жанна Д'Арк, национальная героиня французов, определенно достигла самоактуализации. Сегодня ей поставили бы диагноз подверженности бреду и галлюцинациям и вряд ли передали бы контроль над армией. Но ее харизма и убежденность помогли осуществить задуманное; никто не говорит, что реализовавшийся человек должен быть прав или в здравом уме.

Глава 16

Кнут или пряник?



Что дает лучшие результаты?
Система поощрения или система наказания?

Как заставить человека что-то сделать: предложить награду или угрожать наказанием? Речь не только о подчинении других своей воле. Как быть с собой — угрожать или вознаграждать?

Будьте мотивированы

У нас два типа мотивации что-то сделать: внутренняя и внешняя.

Внутренняя мотивация — это когда мы хотим делать по собственным причинам: потому что нам нравится дело, мы считаем его стоящим или оно продвигает нас к важным для нас целям. Если вы любите готовить, вам не нужны дополнительные стимулы — вы в любом случае с удовольствием это сделаете. Внешняя мотивация — когда мы что-то делаем, чтобы контролировать внешние обстоятельства: получить деньги, не попасть в тюрьму или не голодать, и так далее. Если у вас есть работа, которая вам не очень нравится, вы продолжите приходить и делать ее, потому что вам нужны деньги, которые за нее платят. Если вы ненавидите ходить за продуктами, вы все равно пойдете, иначе дома не будет еды, когда вы проголодаетесь. Именно внешняя мотивация делится на кнуты и пряники.

Пряники портят аппетит?

В 1973 году психологи Марк Леппер, Дэвид Грин и Ричард Нисбет провели эксперимент с 51 ребенком 3–5 лет, чтобы проверить «сверхоправдание» теории поощрений. Они отобрали детей,

которые любили рисовать. Было очень важно, чтобы детям уже нравилась эта деятельность. Каждого просили порисовать в течение 6 минут. До начала детей случайным образом разбили на три группы. Одной группе пообещали награду (грамоту) за рисунок. Две другие группы ничего не ждали. После занятия грамоту дали всем, кому обещали. Ею также получила одна из двух оставшихся групп, для ребят это было сюрпризом. Третья группа ничего не получила.

В последующие дни исследователи наблюдали детей и отмечали, сколько времени те проводят, рисуя по собственному желанию. Результаты оказались удивительными. Между теми, кто получил награду неожиданно, и теми, кто награды не получил, статистической разницы не было, а те, кому награду обещали и дали, рисовали меньше.

Похоже, что для деятельности, которая нам нравится, достаточно внутренней мотивации. Если к ней добавляется внешняя награда, мы сталкиваемся со «сверхоправданием».



Мы связываем внешнюю награду с действиями, которые не хотим делать. Дети получают поощрение за то, что убирают игрушки, наводят порядок в комнате, едят овощи или делают домашнюю работу. Если вы планируете поощрять за все это, подумайте дважды. Если ваши дети уже любят овощи или домашнюю работу, вы собьете их, подарив карту звездного неба или пудинг, потому что награда предполагает, что действие нравиться не должно. Почему нас должны поощрять за то, что мы мотивированы делать изнутри?

Эффект сверхоправдания работает и на взрослых. Люди, которым дают награду за то, что они перестали курить, менее успешны, чем те, кто награды не получил. Если внутренняя мотивация замещается менее сильной внешней мотивацией, попытка вряд ли увенчается успехом.

За всем этим лежит эффект самовосприятия (см. с. 271, «Улыбка сделает вас счастливым?»). Мы решаем, что будем думать о себе на основании наших поступков — что противоречит здравому смыслу, так как мы привыкли думать, что наше поведение отражает наши мысли.

В любом случае, дети, которых наградили за рисование, получили внутреннее объяснение своего поведения. То есть они рисовали ради награды, значит, если награды нет, они не будут рисовать. Исследование Леппера лишило их радости рисования.

Почему банкирам нужны крупные бонусы?

Многие люди (банкирами не являющиеся) последние несколько лет удивляются, почему банкирам платят такие бонусы за работу, которая сама по себе хорошо оплачивается. Исследования мотивации и внешних поощрений показывают, что при поощрении за выполнение задачи или за определенное количество рабочих часов, мотивация людей ниже, чем если их вознаграждают за компетентность.

Скажите человеку, что ему хорошо платят за выполнение задачи, и он будет трудиться над ней усерднее и дольше — независимо от того, хорошо ли он ее сделал. Заоблачные зарплаты и расточительные бонусы для банкиров объясняются тем, что без этих поощрений они все соберутся и уйдут. И, вероятно, это правда. (Хотя и непонятно, почему мы их не отпускаем.)

Банкиры неизменно отрицают, что стали причиной экономического краха, и психологическая теория это подтверждает.

Если человеку много платят за задачу, он будет думать, что сделал ее лучше, и что она ему больше нравится, чем если бы ему плохо заплатили. Поэтому, платя банкирам крупные суммы, мы подпитываем их убеждение, что они делают работу хорошо и должны продолжать так же. Так-то вот!



НАСКОЛЬКО ЭТО СКУЧНО?

В 1959 году Леон Фестингер провел эксперимент в Стэнфордском университете в Калифорнии, в котором людям поручалось скучное задание. Затем испытуемым заплатили либо доллар, либо двадцать долларов, чтобы те сказали новым участникам, что задача была интересной. Когда их потом опросили по поводу задачи, те, кому заплатили двадцать долларов, сказали, что она была скучной, а те, кому заплатили только доллар, оценили ее как более интересную.

Исследование Фестингера было частью его работы по когнитивному диссонансу (см. с. 263). Люди убедили себя, что задача гораздо приятнее, чем она была, потому что не хотели признавать, что потратили на нее свое время и солгали следующим участникам. Те, которым заплатили больше, смотрели на вещи проще. В основном нам платят за то, что мы делать не хотим. Сумма разумна, а без денег мы бы, конечно, этого не делали. Это не развлечение, и мы не должны получать от него удовольствие. И наоборот.

Наказание работает лучше, чем поощрение

Приятно, когда все идет по-старому. Прекрасно, если становится лучше, но ужасно, если становится хуже. (Помните о предрасположенности к восприятию негативной информации? См. с. 91.) Американский экономист Джон Лист пробовал по-разному мотивировать преподавателей, готовящих учеников к экзамену. Он взял похожие

группы учителей и пообещал одной группе премию, если результаты экзаменов улучшатся. Другой группе он выдал по \$4 000 и сказал, что если оценки не улучшатся, деньги придется вернуть. В среднем у учителей, которых должны были наказать, учащиеся набрали на 7% больше баллов, чем у тех, кто должен был получить бонус.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ И АНТИБЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Некоторые пытаются заставить себя достичь цели, обещая отдать деньги на благотворительность в случае неудачи — например, фонду по исследованию рака, если не похудеют. Часто это не срабатывает. Хотя сохранение денег кажется разумным побудителем к действию, тот факт, что деньги идут на хорошее дело, подрывает решимость. Пожертвование в достойное благотворительное общество заставляет нас лучше думать о себе и своих поступках. То есть наказание принесет хорошие ощущения, поэтому не работает. Вы не добьетесь желаемого и будете думать: «Ну, по крайней мере, деньги идут на хорошее дело».

Гораздо эффективнее пообещать взнос на антиблаготворительность — дело, которое вы не хотите поддерживать. Это может быть политическая партия или группа активистов, которая вам не нравится. Тогда побуждение избежать наказания гораздо сильнее, и вы сделаете намеченное.



Глава 17

Найдете психопата?



Они не обязательно ходят с топором и глодают
человеческие кости.

Вы бы распознали психопата, если бы увидели? Ну, хотя бы одного вы скорее всего видели. Заметили? Считается, что к психопатам относятся где-то 1–2% людей. Значит, с вероятностью 1% психопат — это вы. Поздравляем, читатели-психопаты. Нет необходимости беспокоиться — не все психопаты превращаются в убийц. Чтобы это произошло, необходимо конкретное сочетание генов и провоцирующих внешних причин.

Прирожденные убийцы?

Психолог Джим Феллон изучает мозг убийц-психопатов. Он обнаружил, что у обследованных им людей существует общая характеристика — недостаточная активность орбитофронтальной коры, участка мозга прямо над глазами. Кроме того, он зафиксировал аномалии в миндалинах, двух маленьких образованиях глубоко внутри мозга, которые регулируют эмоции и мораль.



Как правило, миндалины у психопатов недостаточно активны и примерно на 18% меньше. В результате у них практически отсутствует совесть. Психопат определит, что что-то не так, сопоставив ситуацию с набором моральных правил, но у него почти или совсем нет врожденного понимания дурного поведения.

Легкий шок

Работая с психопатией, Феллон также изучал ПЭТ-снимки мозга людей с болезнью Альцгеймера. Так как в семье его матери были известны случаи болезни, он сделал сканы мозга членов своей семьи, чтобы проверить их на наличие ранних признаков. Признаков болезни Альцгеймера он не нашел, но на последнем в стопке снимке был явно мозг психопата. Феллон предположил, что перепутал снимки. Но, перепроверив, понял, что это изображение



*Лиззи Борден топор взяла
И сорок ударов матери нанесла,
Потом увидела, что натворила,
И отцу сорок один раз топор
всадила.*

Детская считалка — Прим. ред.

его собственного мозга. У него, состоявшегося невролога, мозг потенциального убийцы-психопата.

Когда Феллон рассказал об этом матери, она предложила обратиться к истории семьи отца. Выяснилось, что ученый является прямым потомком семи убийц, в том числе первого мужчины, казненного в Америке за убийство собственной матери. Их родственницей оказалась и Лиззи Борден, подозреваемая в том, что в 1892 году зарубила отца и мачеху топором.

Гены психопатов

По результатам своих исследований Феллон сделал вывод, что существуют гены, предрасполагающие к агрессивному психопатическому поведению. Они называются «гены воинов». Но носители таких генов становятся убийцами только при плохом стечении внешних обстоятельств. Он объяснил свою жизнь неубийцы любовью родителей. Согласно Феллону, те, кто все же стали серийными убийцами, пережили плохое обращение или серьезную травму в детстве. Насилие провоцирует нечто за пределами генетической предрасположенности.

Капитализму нужны психопаты?

Так что же с 1% потенциальных психопатов, разгуливающих по улицам? Что они делают? Многие успешны в бизнесе. Психопатия в избытке присутствует у глав компаний — по оценкам, у 4% из них есть черты психопатов.

Феллон — психопат, ставший успешным неврологом. Психопаты, живущие на благо общества, такие как Феллон, страдают меньше, чем большинство людей, им сложнее сформировать близкие отношения, и в них очень силен дух соперничества, но они не ходят и не убивают людей.

Когда Феллон спросил своих друзей и семью, какой он, все описали его как социопата. Он сказал, что когда думает об этом, ему все равно — что доказало их правоту. Психопат, встроенный в общество, зачастую приятен в разговоре,

много работает, контактен, но делает все это достаточно поверхностно (поэтому часто они очаровательны), и он не лучший выбор в качестве близкого члена семьи или

друга. И все же, если он не пережил травму в раннем детстве, он, скорее всего, не будет замахиваться топором на вас или своих родителей.

«Серийные убийцы уничтожают семьи. Корпоративные, политические и религиозные психопаты уничтожают экономику. Они уничтожают общества».

Роберт Хаэр,
Университет Британской Колумбии

Черное/белое или спектр?

Непонятно, является ли психопатия признаком, который либо есть, либо нет, или определенное сочетание тенденций и поступков выливается в психопатическое поведение. В последнем случае мы получим широкий спектр психопатии, от совершенно не-психопатов до опасных психопатов-преступников.

Расстройства эмпатии

Британский психолог Саймон Барон-Козэн, специалист по расстройствам эмпатии, отметил, что у психопатов отсутствует искреннее сопереживание, но они хорошо умеют включать и выключать его — они убедительно симулируют сопереживание, не чувствуя его в действительности, или изображают сочувствие и дружелюбие. Аутисты находятся на другой стороне спектра — они также имеют «нулевое сопереживание», но им очень сложно понять точку зрения или чувства других.



Психопаты очень хорошо понимают окружающих, даже если и не разделяют их чувств. Это умелые и беспринципные манипуляторы.

Если притворяться сумасшедшим, можно сойти с ума?

Журналист Джон Ронсон изучал психопатию и много писал о ней. В ходе исследования он встречался с Тони, пациентом Бродмура, психиатрической больницы строгого режима в Беркшире, Англия. Тони рассказал, что был арестован за драку в баре, когда ему было 17 лет, и другой заключенный посоветовал ему прикинуться сумасшедшим. Тогда, думал Тони, он попадет в «легкое» заведение, а не в настоящую тюрьму. Тони должным образом изобразил сумасшествие — точнее, психопатию, — позаимствовав идеи из фильмов и книг. Он сказал властям, что получает сексуальное удовлетворение, разбивая машины о стену — идея взята из фильма «Столкновение». Он добавил, что хочет видеть, как женщины умирают, тогда он

ПОПУЛЯРНЫЕ ПСИХОПАТЫ

Существует предположение, что в зонах длительных военных конфликтов происходит естественный отбор генов, способствующих проявлению психопатии и других видов психической агрессии. Согласно теории, когда молодые женщины чувствуют физическую угрозу, они с большей вероятностью выберут агрессивного мужчину в качестве партнера в надежде, что будут с ним в безопасности.

почувствует себя нормальным — идея из автобиографии серийного убийцы Теда Банди, которую он нашел в тюремной библиотеке (!). Тони был так убедителен, что вместо тюрьмы с мягким режимом оказался в самом суровом охраняемом заведении на острове. Ой!

Хотя Тони заявил, что только симулировал сумасшествие, в Бродмуре он провел 14 лет. Тони сказал Джон Ронсону, что каждый раз, когда он делал что-то нормальное, — обсуждал с сиделкой новости или надевал полосатый костюм — это воспринималось как признак сумасшествия. Ронсон выяснил у врача, что тот распознал притворство, но Тони был настолько лишен угрызений совести и так хорошо манипулировал, что, вероятно, психопатом и был.

Несмотря на проведенное журналистом серьезное исследование психопатии, Тони практически убедил Ронсона.

В фильме «Пролетая над гнездом кукушки» (1975) Макмерфи притворяется сумасшедшим, чтобы избежать тяжелой работы.



Тони манипулировал, чтобы убедить, что он не психопат? Или он правда не психопат? Тони на себе выяснил, что гораздо проще убедить людей в сумасшествии, чем доказать, что он здоров. Многие из того, что делают здоровые люди, другим кажется безумным.

Через двадцать месяцев после освобождения Тони опять попал в тюрьму, напав на кого-то в баре.

ОХОТА НА ПСИХОПАТА

Существует множество тестов, оценивающих степень психопатии индивидуума. Один из наиболее широко используемых — это «Опросник для выявления психопатии» Хаэра. В нем перечислены характеристики, которые субъект должен оценить как один или два, в зависимости от того, подходит она к нему или нет. (Тест можно найти в сети, но оценку результатов должен проводить профессиональный психолог. Не пытайтесь действовать, руководствуясь диагнозом с веб-страницы.) Вот признаки психопатии, которые измеряет опросник:

- Умение бойко говорить и желание казаться обаятельным
- Грандиозное самомнение
- Патологическая ложь
- Паразитирующий образ жизни
- Многочисленные, поверхностные и/или краткие сексуальные связи
- Безответственность
- Импульсивность
- Неспособность принимать ответственность за собственные поступки
- Отсутствие сострадания

Глава 18

Что вы видите?



Ваши глаза работают вместе с мозгом
и видят не всегда верно.

Вы сотни раз видели картинку на с. 189 или похожую на нее. Почему она так сильно путает наш мозг, что видишь то вазу, то два лица? Ответ в том, что мозгу нравится распознавать, что на переднем плане, а что — на заднем, а когда не получается, и оба плана создают осмысленные очертания, мы видим так называемое мультиустойчивое изображение.

Структурирование увиденного

Видеть сложнее, чем кажется. Мозг очень занят, разглядывая предметы. От предметов «снаружи» он получает лишь набор данных в форме цветного излучаемого или отраженного света. Чтобы видеть осмысленно, мозг должен уметь распознавать предметы, даже при другом освещении, ракурсе или расстоянии от глаз.

Какая часть способности видеть приобретается, а какая — врожденная, вызывает споры. Эксперименты с совсем крошечными детьми (от двух до трех месяцев) показали, что ряд характеристик уже присутствует. Постоянство размера (узнавание предметов одинакового размера, даже если они удалены), восприятие глубины и узнавание формы и узора — это навыки, которыми, судя по всему, обладают грудные дети. Дети,

«В то время как часть объекта восприятия проникает в наше сознание посредством органов чувств извне, другая часть (и она может быть наибольшей) проникает изнутри, из недр нашего сознания».

Уильям Джеймс, философ и психолог

которых в 1966 году изучал Джером Брунер (см. с. 287), даже делали выбор, завершающий узор, дорисовав треугольник с перекладиной посередине до полного треугольника, а не до других форм, которые выглядели бы похоже при наличии перекладины.

Младенцы не могут рассказать, что они видят, или хотя бы показать в направлении сделанного выбора. Следовательно, эксперименты с малышами основываются на направлении взгляда как признака интереса или узнавания. Дети смотрят дольше на то, что их интересует.

Видеть и двигаться

Эксперименты с животными показывают, что если детеныш не сталкивается с нормальным освещением и нормальными образами, он не может адекватно реагировать на них, когда вырастает.

Р. Хелд и А. Хейн в 1963 году обнаружили, что котята, не имевшие возможности передвигаться и знакомиться с тем, что их окружает, в дальнейшем не могли правильно ставить лапы и реагировать на приближающиеся объекты, так как у них не выработались ни восприятие глубины, ни координация и восприятие движений.

Результаты обследования людей, ослепших в младенчестве или слепых от рождения, а впоследствии восстановивших зрение, показывают, что некоторые аспекты зрения приобретаются, а некоторые — врожденные. Культурные различия и среда, в которой люди выросли, также влияют на способности к восприятию. Колин Тернбулл изучал пигмеев мбути в Заире.

Так как племена живут в густом лесу, ученый предположил, что им будет сложно определять расстояние и размер. Когда он вывез мбути на равнину и показал вдалеке буйволов, пигмеи подумали, что это «странные насекомые» и были поражены, что при приближении животные увеличивались в размере.

Смотрите в целом

Посмотрите на изображение справа:

Ваш мозг организует узор в белый треугольник поверх трех черных кругов или белый треугольник с черными углами.

Маловероятно, что вы увидели отдельные черные круги с белыми секторами. Но если переставить компоненты местами, будет проще распознать в них независимые элементы, а не единую форму.



Естественная склонность мозга — видеть целое, а не части.

А целое — это не просто сумма частей. Это все равно, что сравнивать



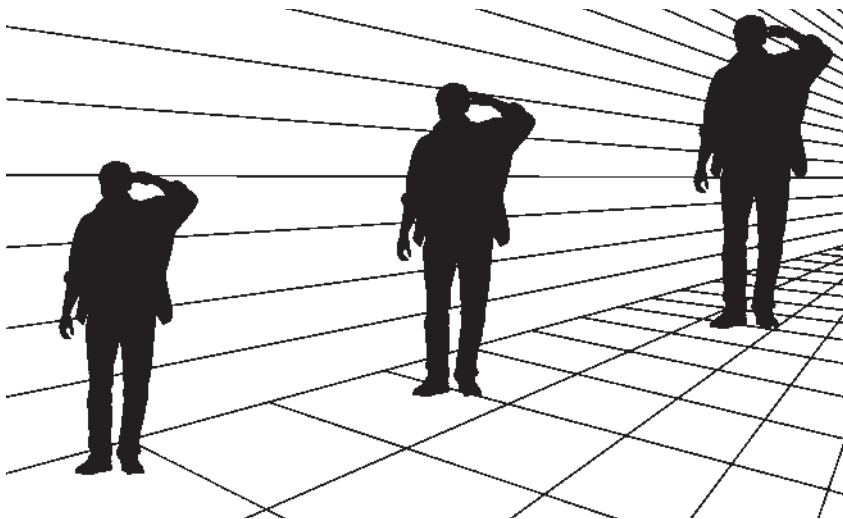
салат с его ингредиентами.

Ингредиенты не подвергаются изменению — все дело в том, как они представлены. Если вы придете ко мне в гости, и я дам вам авокадо, пучок салатных листьев, немножко кедровых

орешков и кусок пармезана, чтобы потереть, бутылочку оливкового масла и немножко бальзамического уксуса, вас это не особенно впечатлит. Но если я все перемешаю и красиво разложу, вам, скорее всего, очень понравится. (Если нет — я вас больше не приглашу.)

Размер и расстояние

Мозг интерпретирует изображение ниже как ряд фигур, которые увеличиваются в размере слева направо, самая маленькая — ближе к нам. Линии формируют стены и плитку на полу и создают перспективу, в которой фигура справа наиболее отдалена.



Но все три фигуры на самом деле одного размера. Ваш мозг преобразует картинку в перспективу. Фигура расположена далеко, но ее размер тот же, что и у фигуры впереди. Мы знаем, что фигура на заднем плане должна казаться меньше, поэтому если размер выглядит одинаковым, мы делаем вывод, что фигура сзади крупнее.

Чего не хватает?

Мы естественным образом дополняем недостающее, чтобы картинка получалась удовлетворительной и вписывалась в привычные нам образы. Вы видите формы ниже как круг и прямоугольник, а не много разрозненных линий.



Но вопрос не только в том, чтобы видеть целое. Мы делаем множество выводов и предположений, которые помогают нам интерпретировать увиденное.

На следующей фотографии силуэт зебры нарисован на заборе? Или это тень, зебры, не попавшей в кадр?

Мозг интерпретирует то, что видит с помощью знаний и предыдущего опыта. Маленький ребенок, никогда не видевший зебру, решит, что это чья-то тень, так как тени мы привыкли видеть, а странные очертания, нанесенные на металлический или деревянный забор — нет.



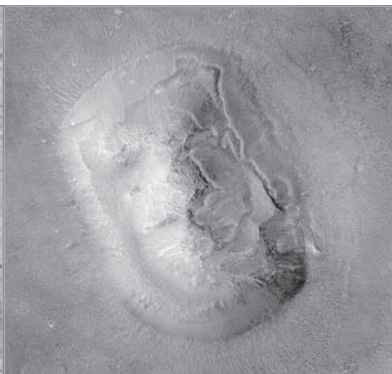
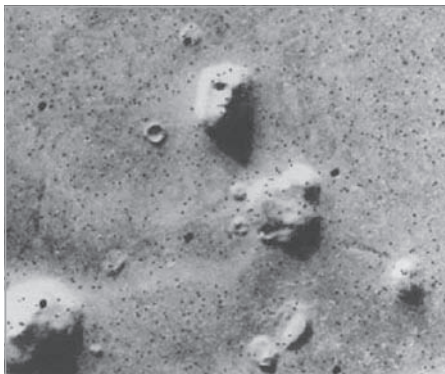
А здесь что?

Иногда мы ошибаемся. Фотография «лица» на Марсе на следующей странице, сделанная сорок лет назад, заставила людей по всему миру выдвигать теории об инопланетянах, которые прилетали на Марс или жили на нем в прошлом, о богах, оставивших там следы. (Зачем это богам? Чтобы нас обмануть? Чтобы подтолкнуть к исследованию космоса?) Но когда тот же элемент сняли

в 1998 году с другого ракурса и в другом освещении, оказалось, что это просто старая гора.

Мозг выделяет общие характеристики предмета, чтобы определить, что два предмета однотипны, даже если внешне не похожи. Мы легко распознаем человека, даже если он высокий, низкий, толстый, худой или еще какой-нибудь. Точно так же мы узнаем дерево, стул, кошку, даже если данный конкретный тип мы раньше не видели.

И мы узнаем один и тот же предмет с другого угла, расстояния или когда он по-другому расположен.



УМНЫЕ СЛОВА: ПАРЕЙДОЛИЯ

Парейдолия — это придание значения случайным или размытым картинкам или звукам. Мозг выделяет знакомое, пытается найти значение, и выдает схему, которая не отражает реальность, но помогает интерпретировать то, что мы видим или слышим. Парейдолия объясняет, почему люди видят Деву Марию или Аллаха на тостах или лицо на Марсе.

Хотя восприятие глубины формируется с использованием информации из двух глаз, изображение не станет двухмерным, если один глаз закрыть — наш мозг очень неплохо создает трехмерную перспективу с использованием данных от работающего глаза.

Отменить нельзя

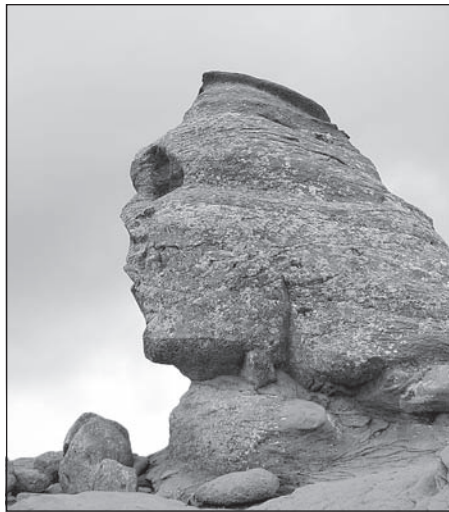
Вы не можете отменить произведенную мозгом

«Рассматривай стены, запачканные разными пятнами, или камни из разной смеси. Если тебе нужно изобрести какую-нибудь местность, ты сможешь там увидеть подобие различных пейзажей, самым различным образом украшенных горами, реками, скалами, деревьями, обширными равнинами, долинами и холмами; кроме того, ты можешь там увидеть разные битвы, быстрые движения странных фигур, выражения лиц, одежды и бесконечно много таких вещей, которые ты сможешь свести к цельной и хорошей форме...»

Леонардо да Винчи. Суждения

работу и разобраться, что он видит, если только новая интерпретация не равнозначно веская. Посмотрите на изображение на следующей странице сверху.

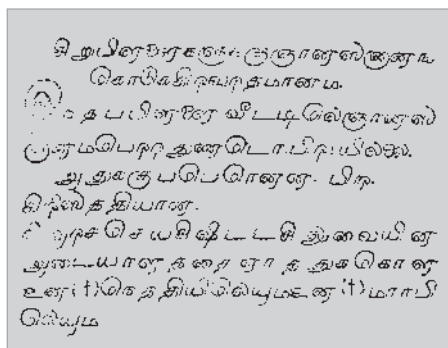
«Сфинкс» — это естественное скальное образование в горах Бучеджи в Румынии. Впервые их сфотографировали в 1900 году, но «открыли» Сфинкса только в 1936 году, когда фотография была сделана сбоку.



Сначала вы видите множество черных пятен. Как только вы распознали изображение, уже сложно вернуться к восприятию пятен как случайного узора.

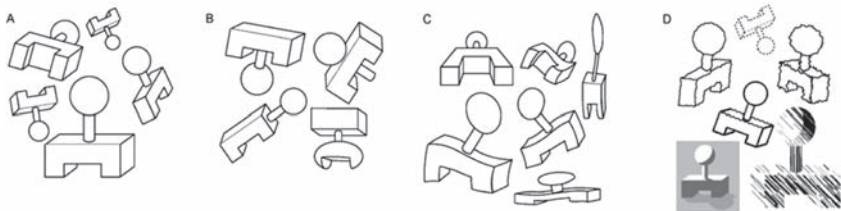
Возможно, вы помните, что значит не уметь читать и видеть написанное как закорючки. Как только вы читать научились, то воспринимать буквы как некие формы очень сложно. Чтобы вспомнить ощущение, посмотрите на надпись на незнакомом алфавите.

Вот текст на тамильском языке. Не зная язык, вы увидите лишь абстрактные знаки:



Части или целое?

Гештальтпсихология говорит, что мы воспринимаем предметы в их целостности, а не соединяя вместе их отдельные части. В скрытом изображении далматинца выше мы видим не сначала уши, потом хвост, потом лапы,



A и B. Предмет с разных сторон. C. Тот же предмет, искаженный. D. Тот же предмет, представленный по-разному.

а потом делаем вывод, что это далматинец. Мы видим собаку сразу целиком (или не видим вообще). Это называется «выделение».

Белый треугольник перед тремя черными кругами на с. 192 — пример материализации, способа, которым наш разум создает образ.

Постоянство — это качество, которое говорит нам, что предмет тот же самый, даже если на него смотреть с другого угла или расстояния или если он по-другому представлен — например, искажен.

Как мы создаем образ предметов

Гештальтпсихология предполагает, что наш мозг следует определенным законам, структурируя то, что мы видим.

Закон близости заставляет нас воспринимать близко расположенные предметы как группу. Мы видим рисунок А (на следующей странице) как три группы по двенадцать кругов, а не тридцать шесть отдельных кругов.

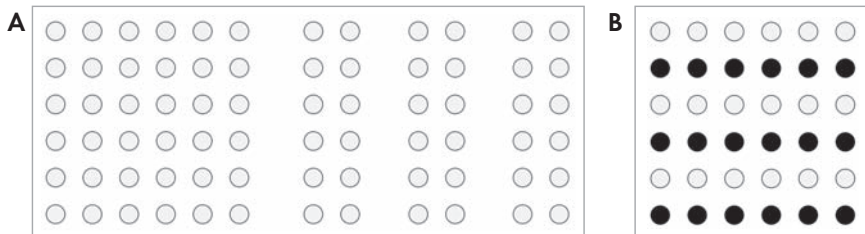
По закону схожести мы склонны группировать похожие предметы. На рисунке В мы видим три ряда черных кругов и три ряда белых кругов, а не блок из 36 кругов.

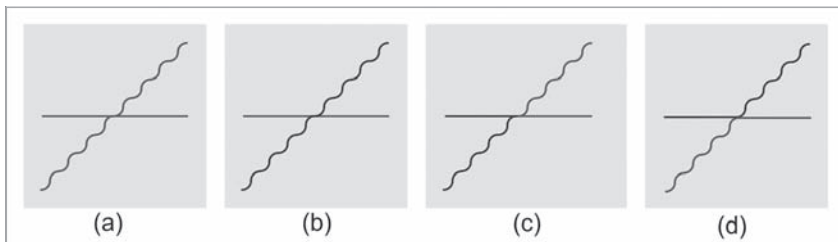
Закон замкнутости отражает тенденцию завершать неполный треугольник или незавершенную форму. Закон симметрии заставляет нас группировать симметричные объекты. Поэтому далее мы видим три пары скобок: [] { } [], а не шесть отдельных.

Закон предыдущего опыта иногда отменяет другие законы. Предыдущий опыт заставит нас видеть «13» как цифру тринадцать, если только мы не смотрим на слово, в котором рассчитываем увидеть букву «В»: 1313С.

По закону общей судьбы мы группируем предметы, если они движутся в одном направлении; а из-за закона непрерывности вы увидите рисунок на следующей странице как две пересекающиеся линии, а не как четыре, сходящиеся в одной точке.

Закон «хорошего гештальта» гласит, что мы объединяем формы и линии, если они формируют объект простой, симметричный





и единый. Наш мозг старается наложить симметричную форму на увиденное. Поэтому рисунок ниже воспринимается как наложение квадрата и треугольника, а не как странная форма с восемью сторонами:



Буквально и по сути

Одна из моделей восприятия говорит, что мы декодируем увиденное двумя способами: буквально и по сути. «Буквально» относится к тому, что картинка действительно показывает, а «по сути» — к значению, которое мы извлекаем. Это позволяет нам подшучивать над мозгом, например, так. Быстро ответьте: какого цвета этот текст?

BLACK

Американский психолог Джон Ридли Струп пошел дальше. Он обнаружил, что если вы печатаете названия цветов другим цветом, их сложнее прочитать, потому что мозгу приходится преодолевать противоречие. Задержку реакции с тех пор исследовали во многих психологических экспериментах. Она известна как «эффект Струпа».

Внезапность

Часто на нечто противоречивое и неполное, увиденное нами, можно наложить более одного типа образов. Этим пользуются психологи и кадровые службы для получения некоторого представления о заботах или характере человека. В тесте «Пятна Роршаха», созданном Германом Роршахом в 1921 году, людям показывают симметричные чернильные кляксы и спрашивают, на что они похожи. В полном тесте Роршаха используется десять карточек.



Ответы кодируются, интерпретируются, и с их помощью проводится диагностика возможных психических состояний или определяется тип личности. Тест был невероятно популярен в 1960-х годах, остается популярным в Японии, все еще широко применяется в США, а в Великобритании ему мало доверяют и почти не используют. Его достоверность часто подвергалась критике.

Еще в одном тесте, помогающем выявить мысли, заботы и уровень творческих способностей, человеку показывают фигуру или линию и просят на основании ее сделать как можно больше рисунков. Попробуйте сами. За две минуты нарисуйте как можно больше рисунков с использованием круга.

Глава 19

**Жестокие
картинки
сводят
вас
с ума?**



Говорят, что насилие на экране провоцирует жестокое поведение. Где доказательства?

Правда, что насилие и агрессия по телевизору, в Интернете и в видеоиграх делают людей жестокими? Или просто все больше молодых людей играют в видеоигры, а значит, и все больше молодых убийц играет в видеоигры? Свидетельства, что увиденное насилие приводит к насилию, кажутся убедительными.

Игра окончена

Когда в 2013 году Аарон Алексис застрелил двенадцать человек в здании адмиралтейства в Вашингтоне (США), популярные СМИ увидели причину преступления в его увлечении видеоигрой Call of Duty. Андерс Беринг Брейвик, убивший семьдесят семь человек в Норвегии в 2011 году, сказал, что практиковался, играя в Call of Duty и World of Warcraft. Адам Лэнза, ответственный за стрельбу в начальной школе Сэнди-Хук, как

GRAND THEFT AUTO ВЖИВУЮ

«Жизнь — это видеоигра. Все когда-то умирают».

Девин Мур, подросток, Алабама: его остановили за мелкое нарушение дорожного движения. Девин выхватил пистолет у полицейского, застрелил трех полицейских и попытался скрыться на полицейской машине. Он сказал, что на него повлияла игра Grand Theft Auto.



и Андерс Брейвик, «тренировался», играя в Call of Duty. Чо Сын Хи, убивший тридцать два человека в Политехническом университете штата Виргиния в 2007 году, любил игру с насилием Counter-Strike. Практически после каждого такого случая СМИ говорят о влиянии видеоигр или насилия в фильмах.

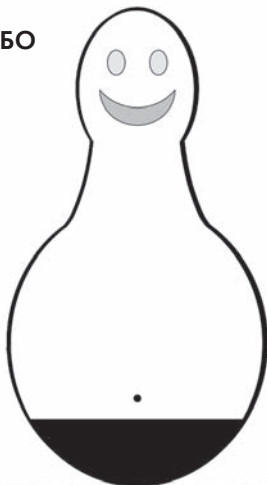
Издательства над куклой Бобо

В 1961 году психолог Альберт Бандура решил выяснить, будут ли дети имитировать модели поведения, демонстрирующие насилие. Он и его коллеги из Стэнфордского университета привлекли семьдесят два ребенка и несколько взрослых исследователей в качестве моделей и взяли несколько кукол Бобо — больших прочных надувных кукол, которых можно повалить, но они быстро принимают исходное положение.

Детей разделили на равные группы мальчиков и девочек. Одной группе каждого пола продемонстрировали агрессивную модель поведения взрослого, другой — неагрессивную модель, и контрольной группе не показали никакой модели. Каждого ребенка отводили в комнату с игрушками, где можно было поиграть в уголке, а с другой стороны находился угол «для взрослых» с молотком и куклой Бобо.

В «агрессивных» группах взрослый входил в комнату, играл минуту со взрослыми игрушками, затем нападал на куклу Бобо, бил ее молотком, руками, бросал ее и кричал на нее. Через десять минут взрослый уходил.

КУКЛА БОБО



В «неагрессивных» группах взрослый входил в комнату, играл со взрослыми игрушками десять минут, игнорируя куклу Бобо, затем выходил. Контрольная группа десять минут играла без взрослых.

Жадные взрослые

Каждого ребенка затем отводили в другую игровую комнату, полную интересных игрушек. Им разрешали поиграть пару минут, затем экспериментатор говорил, что игрушки нужно оставить другим детям, и играть больше нельзя. Вместо этого можно поиграть в экспериментальной комнате. Суровость должна была вызвать у детей отрицательные чувства, волнение и недовольство. Раздраженный ребенок затем возвращался в экспериментальную комнату и играл один в течение двадцати минут, а за ним тайно наблюдал экспериментатор.

Бандура обнаружил, что дети, видевшие агрессивную модель поведения, с большей вероятностью нападали или кричали на куклу Бобо. Он отметил значительную разницу между уровнями агрессии

у мальчиков и девочек, девочки с большей вероятностью подражали женской модели поведения, и на них не влияла мужская модель агрессии. Мальчики в три раза чаще девочек нападали на куклу Бобо, увидев агрессивную модель.

Что интересно, и мальчики, и девочки, видевшие неагрессивную модель поведения, с меньшей вероятностью демонстрировали агрессию, чем дети в контрольной группе. Похоже, неагрессивная модель поведения имела положительное влияние.



Это было честно?

Эксперимент критиковали. Непонятно, продлится ли эффект от наблюдения за моделью поведения дольше нескольких минут между стадиями эксперимента. Кроме того, между детьми и взрослой моделью поведения не было связи или коммуникации, что нетипично для взаимодействия детей и взрослых в реальном мире.

Высказывалось предположение, что дети действовали не из агрессии, а из стремления угодить, копируя взрослого. Наконец, указывалось на то, что куклы Бобо сделаны как раз для того, чтобы их ударяли, а они опять поднимались, и так играть с куклой было весело.

Спровоцировать агрессию могло и поведение экспериментатора: детей умышленно расстроили и обидели, что само по себе вызывает агрессию.

ЧУДОВИЩА ПОД КРОВАТЬЮ?

Дети, участвовавшие в исследовании 1961 года, были слишком маленькими (младше восьми лет), и не могли различить, где реальность, а где нет. Дети до двенадцати лет могут искренне верить в чудовищ, которые прячутся под кроватью. И они не всегда отличают настоящее насилие и игру или притворное насилие. По этой причине Комитет по правам ребенка в ООН дает рекомендацию не наказывать детей младше двенадцати лет за нарушения и даже за убийство.

Только сладости

Бандура повторил свой эксперимент в 1963 году, на этот раз намереваясь выяснить, как награда и наказание влияет на повторение детьми агрессивного поведения. Группы детей от двух с половиной до шести лет посмотрели фильмы, в которых взрослый нападал и кричал на куклу Бобо, а затем человека либо награждали сладостями, либо наказывали предупреждением «Больше так не делай!». В контрольной группе фильм заканчивался на агрессивной сцене.

Затем детей пустили поиграть в комнате с куклой Бобо. Опять же, было больше агрессии среди мальчиков, но произошедшее с куклой в конце также имело значение. Дети, просмотревшие фильм, где агрессия вознаграждалась, с большей вероятностью вели себя агрессивно.

Чтобы проверить, действительно ли дети поняли и запомнили поведение модели, их попросили повторить его.



«Мы просмотрели около двухсот фильмов, которые семья Венейблс брала напрокат. Некоторые мы бы с вами не захотели смотреть, но нет ни одной сцены, ни одного сюжета или диалога, на котором можно было бы нажать паузу и сказать — да, именно это заставило мальчика пойти и совершить убийство».

Детектив из Мерсисайда, расследующий смерть двухлетнего Джеймса Балджера, убитого двумя детьми постарше в 1993 году. Было несколько попыток связать убийство с «видеомерзостями» — фильмами со сценами насилия, выпущенными на видео, но не имевшими рейтинга национальной классификации.

Все они сделали это, показав, что награда или наказание в фильме не влияли на восприятие и воспоминания.

Настоящая жизнь, фильмы и мультфильмы

Бандура сравнил результаты экспериментов, где дети видели агрессию вживую, в фильме и в мультфильме, в котором на куклу Бобо нападает кот. Во всех случаях дети, ставшие свидетелями агрессии, настоящей, заснятой или нарисованной, чаще вели себя агрессивно.

Проверенные и испытанные

Вариации экспериментов с куклой Бобо неизменно дают одни и те же результаты. Когда куклу заменил настоящий клоун, он пострадал

от рук детей. Когда вместо детей пригласили женатых мужчин, а вместо фильма с нападением на Бобо показали насильственные или ненасильственные телевизионные программы, мужчины, видевшие насилие, как позже подтвердили их жены, вели себя более агрессивно (1977). Похожие результаты дало сравнение поведения людей, просмотревших либо фильм с насилием, либо мелодраму (1992).

Люди, севшие играть в видеоигры с насилием или без него, позже также продемонстрировали разные уровни агрессии (2002). Те, кто играл в игры с насилием, были более агрессивными.

Конечно, не все люди, любящие агрессивные игры, пойдут на улицу стрелять.

Несколько человек, открывшие стрельбу и ответственные за многочисленные жертвы, любили видеоигры — но, с другой стороны, все они были молодыми мужчинами, а многие молодые мужчины играют в видеоигры.

Эксперименты с куклой Бобо предполагают, что связь между тем, что человек видит насилие и ведет себя агрессивно, существует, но это не повод в каждом конкретном случае утверждать, что игры с насилием напрямую ведут к агрессии.

«Насилие в видеоиграх может повлиять на развитие морального суждения, потому что насилие представляется не просто как допустимое, но и как оправданное и поощряемое».

Мирьяна Бажович, Университет Брока, Онтарио, Канада

ВИНИТЕ МОЗГ

В 2006 году Медицинская школа Университета Индианы провела сканирование мозга сорока четырех молодых людей сразу же после видеоигры — с насилием и без. У тех, кто играл в первые, повысилась активность в миндалине (которые, как мы уже видели, отвечают за стимулирование эмоций), и снизилась активность префронтальной коры (регулирующей самоконтроль, сдержанность и концентрацию). После игр без насилия таких изменений не появилось.

Согласно многочисленным исследованиям, при просмотре насильственных или угрожающих сцен на экране происходит приток адреналина — вещества, которое готовит тело к сражению или к бегу в случае настоящей опасности. Тело не делает

различий между настоящим насилием и выдуманным. Когда в действии необходимости нет — мы редко спасаемся бегством от экрана — тело остается накачано адреналином и с большой вероятностью агрессивно среагирует на другой возбудитель.



Также, существует связь между проведением большого количества времени за видеоиграми и депрессией. Непонятно, игра ли вводит людей в депрессию, или люди, склонные к депрессии, чаще играют в видеоигры.

Игра и реальная жизнь

Подростки (в основном мальчики), которые по многу часов в день сидят за видеоиграми любого рода, часто отстают в формировании социальных навыков, потому что пока они играют, они не общаются с людьми в реальном мире.

Это как с курицей и яйцом: привлекают ли игры в основном асоциальных мальчиков или играющие не развивают навыки и становятся асоциальными? Исследование в Университете Брока в Канаде показало, что детям тринадцати и четырнадцати лет, которые три часа в день или более играют в агрессивные компьютерные игры, сложнее развить эмпатию и чувство морального долга по отношению к другим, чем детям, не погруженным в такие игры. Но, опять же — не исключено, что

«Таким же образом можно утверждать, что потребление хлеба предрекает стрельбу в школах, потому что стреляющие с большой вероятностью употребляли хлебные изделия в течение двадцати четырех часов до нападения».

Патрик Марки, Университет Вилланова



насильственные игры больше нравятся людям, уже склонным к проблемам с эмпатией.

Двигаясь дальше

Со времени экспериментов Бандуры в 1960-х годах, насилие в фильмах и по телевизору стало еще нагляднее, и появилось еще больше насильственных видеоигр. Один важный момент отличает видеоигры от фильмов и телевизионных программ — игрок не просто смотрит, а вовлечен в симуляцию насилия. Как утверждают некоторые, игры — безвредный способ выпустить негатив. Или они действительно провоцируют насилие в реальном мире?

После экспериментов Бандуры пятидесятилетней давности проводились десятки исследований влияния насилия — реального, видео или мультипликационного. К согласию так до сих пор и не пришли.

Глава 20

Зачем же я пришел?



Память может обмануть нас, но и мы можем
обвести ее вокруг пальца.

У всех нас бывало, что заходишь в комнату и забываешь, зачем зашел. Или что на встрече или вечеринке познакомишься с шестью людьми, а всего через минуту не помнишь, кого как зовут. Краткосрочная память со временем ухудшается, но она и с самого начала не идеальна. Просто краткий срок у нашей памяти еще короче, чем мы думаем.

А помнишь, когда...?

Что-то мы помним всего секунду, а что-то — всю жизнь. Многое вообще забывается, по крайней мере — сознанием. Часть «забытых» воспоминаний восстанавливается с помощью гипноза или других методов. Как устроена память?

Наши глаза и уши хранят моментальные снимки входящей информации менее секунды. Возможно, они помогают принять решение, какие кусочки перенести в долгосрочное хранилище, а какие игнорировать. В конце концов, информация постоянно поступает в наш мозг, а значительная ее часть вообще не нужна.

Все, что выглядит полезным, перемещается в краткосрочную память. Этот тип памяти позволит вам вспомнить, что вы пошли на кухню за ложкой, или имя человека, с которым вы только что познакомились. Краткосрочная память обычно действует 15–30 секунд, поэтому если ваша кухня далеко от места старта, вы, вероятно, забудете про ложку. В краткосрочной памяти может храниться до семи объектов. Если мы сознательно стараемся

Долгосрочной памяти проще хранить слова с похожими звуками, чем слова с похожими значениями. Часто она нужна нам всего на пару минут или часов. Список покупок стоит помнить, пока не доберешься до магазина, но в следующем году он уже не нужен. Им пользуешься и спокойно забываешь.

Почему мы не забываем, как ездить на велосипеде?

Существует несколько типов памяти. Один из них называется процедурной памятью, он очень живуч и отвечает за знание, как что-то сделать, например за физические навыки. Процедурная

ПОДСКАЗКА ДЛЯ ПАМЯТИ: ПО КУСОЧКАМ

Если вам нужно запомнить число длиннее семи знаков, проще, если вы «накромаете» его.

Поэтому телефонный номер лучше запоминается парами или тройками (или «кусками»):

07 32 98 56 44

проще вспомнить, чем отдельные цифры:

0 7 3 2 9 8 5 6 4 4

А список покупок проще запомнить так:

Горошек и хлеб, помидоры и масло, кофе и молоко, особенно если

группы объединены значением. (Кофе и молоко проще запомнить, чем «кофе и помидоры», потому что люди часто пьют кофе с молоком, а с помидорами — редко.)



память хранит разные навыки, и когда они освоены, редко забываются, в том числе и езда на велосипеде. Даже люди, страдающие от антероградной амнезии и теряющие способность хранить долгосрочные воспоминания, обычно владеют приобретенными навыками и могут выучить новые похожие.

Еще два типа памяти — образная и декларативная.

То, что мы видим и слышим, формирует образные воспоминания, которые мы воспроизводим и переживаем как в первый раз. Говоря собственно о памяти, мы чаще всего имеем в виду декларативную память. Она включает семантическую память, хранящую значения и факты, и эпизодическую память с нашей личной историей и связанную с конкретными временами и местами.

Как мы помним

Хотя последовательность сенсорная память — краткосрочная память — долгосрочная память достаточно надежна, очевидно, что не все увиденное, услышанное и пережитое попадает в долгосрочную память.



ЧТО ВЫ ДЕЛАЛИ, КОГДА УБИЛИ КЕННЕДИ?

Вспышки памяти — это очень живые эпизоды, врезавшиеся в память. Это очень насыщенные личные моменты или личные обстоятельства — что мы делали, где были, когда случилось что-то страшное или важное. Поэтому многие люди старшего поколения могут в точности рассказать, что они делали, когда узнали об убийстве президента Кеннеди в 1963 году или Мартина Лютера Кинга в 1968 году, и многие из нас помнят, что мы делали, когда услышали о терактах 11 сентября. (Не все психологи соглашаются, что «вспышки» памяти — это нечто особенное. Возможно, они закрепились просто потому, что мы часто их переживаем или проигрываем вновь и вновь.)

Почти все время в школе тратится на попытки что-то выучить и запомнить. Жизненно важно правильно выбрать, что запоминать.

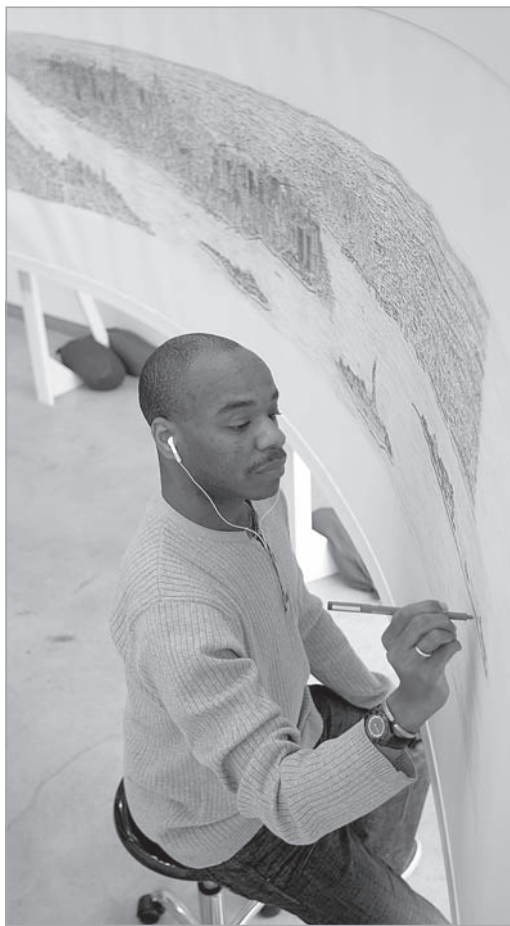
Лучше всего представить краткосрочную память как «рабочую». Если сравнить память с компьютером, сенсорная соответствовала бы информации с клавиатуры и мышки, рабочая была бы оперативной памятью, а долгосрочная память — жестким диском или облаком, где мы сохраняем работу.

Задача рабочей памяти — обрабатывать входящие данные и определять, хранить их или выбрасывать. Иногда так называемый «центральный режим» действует как своего рода менеджер, размещающий входящую и исходящую информацию. Он управляет

несколькими задачами одновременно до тех пор, пока они не требуют однородных навыков или внимания. Поэтому человек может вязать и смотреть телевизор, но не читать и говорить одновременно.

Кусочки, которые рабочая память отобрала для долгосрочной, лучше запоминаются, если они обрабатываются глубоко. Это означает, что их нужно проанализировать и понять, а не просто повторить. Повторение срабатывает — так мы выучили алфавит и мы его не забываем, но для формирования долгосрочной памяти лучше всего подходят процессы, которые имеют значение или связывают новое знание с существующим.

Стивен Уилтшир болен аутизмом. У него потрясающая способность точно воспроизводить по памяти архитектурные пейзажи, увидев их один раз с вертолета.



Сюрприз!

Легче запомнить что-то характерное. Иногда помогает сложность (только не такая, что вообще ничего не понятно). Мы с большей вероятностью запомним «В стране Ксанад благословенной / Дворец построил Кубла Хан», чем «Кубла Хан построил симпатичный дворец в Ксанату» (хотя рифма тоже помогает).

Хорошо запоминается все необычное. Вы читаете книгу о психологии и предполагаете увидеть здесь факты из психологии. Отступление ниже к психологии отношения не имеет:

В 1916 году владелец цирка в штате Теннесси казнил через повешение одну из своих слоних, Мэри.

Для этого ему понадобился подъемный кран, и казнь произошла со второй попытки. Слониху признали виновной в убийстве зрителя — он ее ударил, и она его затоптала.

Вот так. Вернемся к психологии.

Проще запомнить то, что связано лично с вами. А новое слово запоминается, когда вам объясняют его значение. Если человек спросил, применимо ли слово к вам, а затем объяснил значение, вы запомните его с большей вероятностью. Итак, «корпулентный» значит «толстый». Вы корпулентны?

Возможно, вопрос вас обидел, но вы запомнили слово.

Срабатывает и создание связи. «Анагноризис» означает узнавание, момент в пьесе, когда персонаж узнает нечто, что все меняет.

Пример — когда Эдип выясняет, что убил собственного отца

и женился на собственной матери. Вы убивали своего отца или женились на матери?

Структурирование памяти

Если вы побросаете все, что у вас есть — книги, одежду, кастрюли, инструменты, простыни, вообще все — в одну большую коробку, жизнь сильно осложнится. Каждый раз, когда вам понадобится носок, вам придется перебирать молотки, зарядные устройства и овощи. Поэтому все, что у нас есть, мы раскладываем по полочкам.

Наша память устроена так же. Если бы она содержала огромную кашу из номеров автомобилей, семейных праздников, химических формул и статистики по Первой мировой войне, нам было бы сложно вспомнить то, что нужно. Поэтому мозг структурирует знания и воспоминания с помощью схем.



Идею применения схем к нашим мыслям предложил британский психолог Фредерик Бартлетт в 1932 году; ее одобрили и широко приняли.

Представьте себе лоток для столовых приборов с разделителями — это схема. С новой информацией проще обращаться, если ее можно поместить в существующую схему. Когда у вас появляется новая ложка, вы знаете, куда ее положить. Если вам нужна вилка, вы знаете, где искать. Информацию, которая не вписывается в схему, легко исказить, забыть или неправильно воспроизвести. Если она достаточно важна, мы меняем схему, но обычно неохотно. Если вам подарили ложку для мороженого, а в разделителе нет такого отделения, вы можете классифицировать ее как ложку, или положить в другое место, или решить, что она вам вообще не нужна и выбросить.

Не то, что вы думали

Сильная предрасположенность мозга к схемам приводит к тому, что наши воспоминания искажают информацию. Сначала — чтобы вписать в схему, когда мы впервые с ней сталкиваемся, а потом искажают еще больше, потому что со временем схемы развиваются и меняются. Одно из проявлений этого — предубеждения.

Предположим, вы видите на улице двоих дерущихся: молодого человека в толстовке с капюшоном и пожилую женщину. У женщины в руках нож. Позже вы, вероятно, заявите, что нож держал молодой человек, потому что сочтете такой сценарий более вероятным.

Бартлетт исследовал влияние схем на надежность памяти,

рассказав группе учащихся сказку американских индейцев «Война духов» (см. врезку на следующей странице), а затем несколько раз в год просил сказку пересказывать. Все учащиеся считали, что пересказывают аккуратно, но вносили изменения:

- упустили неважную для них информацию;
- меняли детали, порядок и акценты, чтобы они совпадали с тем, что казалось для них важным;
- рассуждали, объясняли детали, которые казались бессмысленными;
- меняли содержание и стиль в соответствии со своим собственным культурным багажом.

Схемы влияют и на то, как мы вспоминаем ситуации и места.

В 1981 году Брюер и Трейенс попросили тридцать человек, по отдельности, подождать тридцать пять секунд в комнате, которая, как им сообщили, была кабинетом ученого. Позже их спросили, что там было. Большинство правильно вспомнили вещи, которые ожидали увидеть в кабинете, например стол, но забыли неожиданные предметы (такие как плоскогубцы). Некоторые ошибочно вспомнили предметы, которые ожидали увидеть, но которых там не было, например, книги и ручки. Странные, непривычные предметы — в том числе череп — хорошо запомнились.

Не забудьте

Что-то из долгосрочной памяти выпадает, если вмешивается похожая информация, с которой мы столкнулись раньше или позже.

ВОЙНА ДУХОВ

Однажды ночью двое молодых мужчин из Эгулака отправились к реке, чтобы поохотиться на тюленей. Вдруг они услышали боевые кличи и подумали: «Должно быть, это отряд воинов. Они вернулись на берег и спрятались за бревном». Охотники услышали шум весел и увидели, что одно каноэ приближается к ним. В нем было пятеро мужчин, которые обратились к ним со словами: «Мы хотим взять вас с собой.

Мы идем вверх по реке воевать с тамошним народом». Один из молодых охотников ответил: «У меня нет стрел». «Стрелы есть в каноэ», — сказали прибывшие. «Я не поеду с вами. Меня могут убить. Мои домашние не знают, куда я пошел. Но ты, — он повернулся к своему спутнику, —

можешь отправиться с ними». И один из молодых людей уплыл

с воинами, а другой вернулся домой. Воины поплыли вверх по реке, к селению, находившемуся по другую сторону Каламы. К воде спустились люди, и началось сражение, было много убитых. Вдруг молодой охотник услышал, как один из воинов сказал: «Скорее домой, этого индейца ранили». И тут он подумал: «Да ведь они духи». Он не чувствовал боли, хотя они и говорили, что в него попала стрела. Каноэ приплыли назад в Эгулак, и молодой индеец направился домой. И там рассказал остальным:

«Я отправился с духами, и мы вступили в битву. Духи сказали, что меня ранили, но я не почувствовал боли». Он все рассказал и замолк. Когда взошло солнце, он упал на землю. Что-то черное вышло у него изо рта. Его лицо исказилось. Люди вскочили и стали кричать. Индеец был мертв.



Путаница растет с объемом информации, а не по прошествии времени, по крайней мере, за относительно короткие периоды. Неясно, уходит ли информация из долгосрочной памяти, или постепенно растворяется, или мы просто теряем к ней доступ. Выучить еще раз то, что мы забыли, быстрее, чем выучить что-то совершенно новое, поэтому, не исключено, что информация еще хранится, а мы просто не можем получить ее, не обновив какую-то связь.



Мы быстрее вспомним вещи в контексте, похожим на тот, когда мы впервые с ними столкнулись или выучили их. Так, если ныряльщик будет запоминать список слов под водой, он с большей вероятностью вспомнит их под водой, а не на суше. Когда люди отрабатывают поведение в чрезвычайной ситуации, они с большей вероятностью вспомнят навыки в реальной чрезвычайной ситуации,

если сначала отработают их в похожей обстановке.



Видеозаписи с места преступления часто подстегивают память свидетелей, которые затем вспоминают новую информацию. Воссоздание контекста помогает вспомнить события.

Старайтесь лучше

Если вы действительно хотите что-то запомнить, например готовясь к экзамену, то для лучших результатов сделайте следующее:

- повторите материал, потому что повторение не менее трех раз поможет закрепить его в долгосрочной памяти;
- поработайте с ним, разберитесь с ним, чтобы он был вам понятен;
- впишите его в контекст или схему, чтобы он стал частью вашей базы знаний;
- выделите опорные моменты, которые помогут вспомнить, например, придумав символические или подходящие слова под мелодию.

КОГДА ЗАБЫВАТЬ ПОЛЕЗНО

Зигмунд Фрейд верил, что источником беспокойства и расстройства для многих людей являются подавленные неприятные воспоминания из детства. Он думал, что сознание в качестве защитного механизма специально забывает или подавляет травму. Но забвение имеет свою цену. Чтобы вылечить вызванное им беспокойство или депрессию, пациентам нужна помощь психотерапевта, который поможет раскрыть подавленные воспоминания и разобраться с ними. Высказывались и некоторые сомнения, полезно или вредно напоминать о прошлых травмах. Кроме того, некоторые «раскрытые» воспоминания могут оказаться поддельными, возникшими в результате анализа или созданными из схем пациента.

Глава 21



**Не могли бы
вы ответить
на несколько
вопросов?**

Легко распознать способы привлечения вашего внимания другими, когда вы знаете, на что обратить внимание.

Множество людей хотят убедить вас делать то, что вы делать не хотите. В борьбе за ваше внимание и согласие им приходится придумывать все больше и больше хитростей. Так как же работает убеждение, и бывает ли оно опасным?

У вас произошел несчастный случай?

Практически всем досаждают неприятные звонки. Звонящий, сотрудник какого-нибудь колл-центра, не знаком с вами и о вас знает мало, но должен завладеть вашим вниманием, пока вы не повесили трубку. Если вы бросите трубку сразу, он проиграл. Но если ему удастся хотя бы на минуту вас удержать, у него появился шанс.



Иногда разговор начинается очень вежливо, звонящий спрашивает, как вы провели день. Если вы ответили на вопрос, вы уже инвестировали в звонок и создали с позвонившим связь. Гораздо сложнее повесить трубку, если вы только что ответили человеку на вопрос.

Иногда звонок начинается с фальшивой истории:

«Я узнал, что у вас кто-то попал в небольшую аварию...» Не беспокойтесь, что произошла утечка личных данных и не думайте, что у человека есть какая-то информация. Это говорят всем, а у кого-то действительно что-то произошло. Тот факт, что о вас что-то «известно», заставляет вас чувствовать себя причастным — и тогда вы вряд ли повесите трубку. А если с вами несчастных случаев не происходило, то чем скорее вы скажете «до свидания», тем лучше, иначе вы отнимаете у человека время, которое он мог бы потратить на продажу решения кому-то еще.

Иногда вам говорят, что идет опрос, и просят уделить пару минут. Многие любят помогать. И отвечать на вопросы о себе (поэтому мы заполняем глупые тесты в журналах и в Интернете).

НОГУ В ДВЕРЬ

Старый метод продавцов — «просунуть ногу в дверь». Это то же самое, что и «не ответите ли вы на несколько вопросов?». Получил он свое название во времена продавцов, которые ходили от двери к двери в 1950-х и 1960-х годах, предлагая все, от энциклопедий до пылесосов? Говорят, что они просовывали ногу в дверь, когда незаинтересованный хозяин дома пытался захлопнуть ее у них перед носом. Нога давала возможность начать говорить, а значит, появился шанс продать товар.

Каждый раз, когда вы останавливаетесь на улице, чтобы поговорить с проводящим опрос или собирающим на благотворительность, отвечаете по телефону на предложение или соглашаетесь взять рекламу, вы позволяете кому-то вставить ногу в дверь.

Как только вы согласились ответить на несколько вопросов, вы попались. Теперь вы вовлечены и не захотите отказаться от потраченного времени.

Ну разве вы не милы?

Даже если вы не заинтересованы в продукте, который вам пытаются продать, вы продемонстрировали продавцу и, что еще важнее — себе самому, что вы любезны и будете придерживаться этой линии поведения. Нам нравится думать, что мы приятны в общении. Вы о себе хорошего мнения — помогли человеку сделать свою работу, всего лишь ответив на несколько вопросов. Теперь ваши приятные ощущения связаны с тем, кто их вызвал, попросив об одолжении, и вы не захотите упустить это чувство, прервав общение. Теперь, пусть ненадолго, но вы хотите продолжить его.

Попросите чуть-чуть, получите много

Убеждающие играют на нашем мнении о себе. В 1976 году Роберт Чалдини и Дэвид Шредер исследовали пожертвования на благотворительность. Студенты, собиравшие деньги, ходили от двери к двери, прося поддержать Американское общество борьбы с раковыми заболеваниями. Одни просто просили пожертвовать, а другие добавляли: «Поможет даже один цент». Выяснилось, что те, кто добавлял об одном центре, собрали больше денег. Люди

думали: «Я не могу дать только цент», — и давали больше. Жадность — ограничиться одним центом не увязывалась с их мнением о себе как о добрых и щедрых людях. Зародив у людей мысль «я не могу дать только цент», студенты вселяли идею, что те обязательно что-то дадут — дальше дело было только в сумме.

Заинтересуйте их

Еще один способ — заинтересовать людей.

В 1994 году Сантос,

Ливи и Пратканис поставили женщину-исследователя на углу улицы, чтобы та просила у прохожих мелочь. Пока она просила немного мелочи, ей подавали 44% людей.



Когда она просила 25 центов, помогли 64% людей, а когда она спрашивала странную сумму, например 17 центов или 35, цифра возросла до 75%. Необычная просьба не позволяла дать ответ автоматически — люди останавливались, чтобы подумать, а потом, заинтересовавшись, давали деньги.

Ну не столько же!

В противоположность способу, предполагающему, что приемлемо даже крошечное жертвование, можно попросить о серьезном одолжении, а когда человек откажется — об одолжении поменьше. Фокус в том, чтобы вашей настоящей целью было одолжение поменьше.

Представьте, что вы хотите попросить подругу забрать вашего ребенка из школы. Сразу предложите ей взять ребенка на выходные, пока вы будете в отъезде, и она, скорее всего, откажется. Затем спросите, не заберет ли она его из школы и не отвезет ли домой, и, скорее всего, она согласится. Если мы видим, что собеседник идет на уступку, мы обычно идем на уступку в ответ. Этим несложно манипулировать, чтобы получить желаемое.

Если вы торопитесь, сделайте сразу и то, и другое. Хорошо известно, что если сформулировать просьбу так, чтобы люди могли легко отказаться, они согласятся. Спросите: «Ты не подбросишь меня до города?» — и ответ по умолчанию будет «Нет». А если вы добавите к желаемому то, что вам не нужно,

шансы велики, что вам пойдут на меньшую, а то и на большую уступку. Вариант: «Ты вряд ли захочешь везти меня в Бирмингем, но не подбросишь на станцию, чтобы я успел на поезд?» — наверняка сработает.

Техника низкого мяча

Казалось бы, рекламный ход с противоположным требованием — повысить цену — окажется катастрофой. Но, на удивление, работает. Обычно он используется при продаже машин. Вы заинтересовались машиной, узнали цену и решили купить. Затем добавляются дополнительные расходы, и цена растет и растет. Вы все равно купите машину. Бюджетные авиалинии тоже так делают. Вы выбрали нужные билеты, а потом неожиданно появляются всевозможные дополнения и опции, и цена поднимается. И в том, и в другом случае мы чувствуем, что уже согласились, и совершаем покупку.

Запретный плод и реакция

Иногда нам нужно убедить человека не что-то сделать, а наоборот, не делать или не хотеть чего-либо. Это бывает очень сложно, потому что мы начинаем хотеть то, что кажется запретным или опасным. Нам не нравится, когда наши действия ограничивают, и все, что выглядит ограничением, дает «реактивный» ответ — реакцию вопреки требованию или совету.



Брэд Бушмен и Анджела Стек изучали влияние предупреждающих и информационных этикеток на действия людей по отношению к телевизионным передачам с насилием и продуктам с высоким содержанием жира.

Есть две возможные противоречащие друг другу реакции. Теория «сомнительного плода»

говорит, что мы откажемся от жирных продуктов, а теория «запретного плода» предполагает, что мы хотим то, чего не должны или не можем получить. Исследователи изучили результат отсутствия этикеток и наличия информационных этикеток (содержащих только факты) и предупреждающих этикеток (содержащих факты и указывающих на риски). Выяснилось, что людей с высокой реактивностью предупреждающие этикетки привлекали. Эти люди чаще смотрели передачи с насилием или ели жирную пищу, когда этикетки были предупреждающими, а не просто информирующими. Информирующая этикетка предполагает, что вы примете суждение к сведению, а предупреждающая указывает, что делать, и это нам не нравится.

Глава 22

Власть развращает?



Легко рассуждать, каким доброжелательным правителем вы бы стали, раз у вас все равно нет шансов убедиться в обратном.

История повторяется. Человек кажется достойным, когда вступает в должность, но за короткое время превращается в коррумпированного тирана. (Да, мы говорим о вас, Роберт Мугабе.) На войну уходят порядочные солдаты, а через несколько недель они взрывают мирные деревни, насиляют девушек, отправляют людей в газовые камеры или мучают иракских пленных. Несколько паршивых овец портят все стадо, как выразился министр обороны США Дональд Рамсфельд (об Абу-Грейб)? Или это стадо портит овец?

Набор заключенных

Когда Фил Зимбардо начинал эксперимент в Стэнфордском университете, чтобы изучить поведение людей, оказавшихся в роли тюремного охранника или заключенного, он собирался проводить его две недели. Он хотел выяснить, как позиция власти или подчинения влияет на поведение. Если хорошие люди окажутся в плохой ситуации, заинтересовался он, что они сделают? В итоге он прекратил эксперимент всего через шесть дней, так как воздействие на испытуемых оказалось невыносимым.

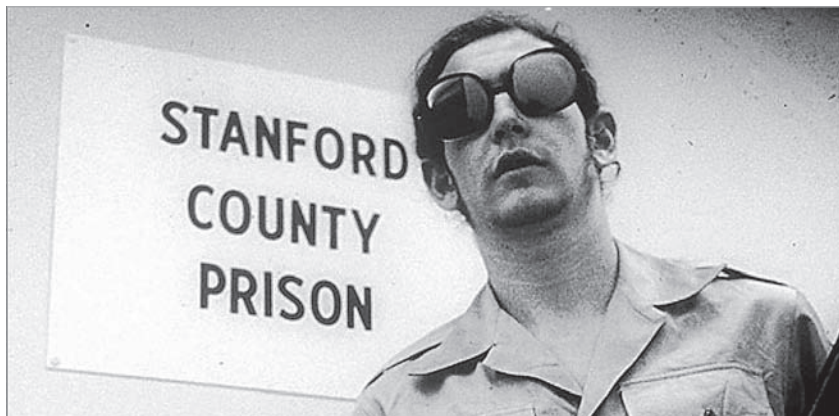
Эксперимент проводился в 1971 году, через десять лет после появления пугающих выводов Стэнли Милгрэма о послушании (см. с. 136). Зимбардо дал объявление в газете о наборе желающих принять участие в психологическом эксперименте по влиянию тюремной жизни. Из семидесяти откликнувшихся он отобрал двадцать четыре человека, которые казались здоровыми

и нормальными и не рисковали получить вред для психики. Затем он произвольно поделил их на охранников и заключенных. Всё это были студенты и мужчины из США или Канады.

Игра — заключенные

Эксперимент начался с реалистичных арестов. Полицейские (по договоренности с психологами) подъехали к домам «заключенных» рано утром в воскресенье, обыскали их, надели наручники, затолкали в полицейские машины и уехали, зачастую провожаемые взглядами соседей, которые поверили в реальность происходящего.

Полиция и охрана носят темные очки, чтобы подозреваемые не могли их четко видеть или встретиться глазами. Это усиливает ощущение изоляции и не позволяет подозреваемым создать с ними какую-либо связь.



Такое пугающее начало очень точно копировало опыт многих настоящих подозреваемых.

«Тюрьмой» стал специально оборудованный коридор на факультете психологии в Стэнфордском университете. Двери со стальными решетками поставили вместо обычных лабораторных, а «двором для прогулок» стал закрытый коридор. Там не было окон и естественного освещения и не было часов. В туалет заключенных отводили, если необходимо. Кладовка, окрещенная «дырой», где заключенный еле-еле мог разогнуться, превратился в одиночную камеру. Это была квадратная комната площадью 60 на 60 сантиметров. Прибывающим заключенным зачитывали их обвинение, затем их раздевали, обыскивали и опрыскивали спреем от вшей. Звучит варварски, но такая же процедура была стандартной в одной из тюрем Техаса.

Заклученных одели в комбинезоны с нашитыми спереди и сзади идентификационными номерами. Носить нижнее белье не разрешалось. Этот пункт не входил в стандартные процедуры, он был рассчитан на имитацию унижения и обезличивания, как и в обычных тюрьмах. Заключенные постоянно носили цепь на щиколотке. Опять же, в то время американских заключенных обычно не приковывали. Вместо бритья головы (как это действительно происходит) участники эксперимента носили шапки из обрезанных чулок. К заключенным обращались без имени, по номеру, и они друг к другу должны были обращаться так же.

Заклученные спали по трое в камере в голых комнатах, где места хватало только для трех кроватей.

Игра — охранники

Надзиратели не проходили особого обучения, но им было сказано использовать любые разумные и необходимые методы, чтобы держать тюрьму в порядке. Их предупредили о серьезности

их положения и возможных опасностях. Надзиратели носили одинаковые униформы цвета хаки и зеркальные солнечные очки. У них были свистки и настоящие дубинки, позаимствованные у полиции. Девять надзирателей работали по трое в одну смену, следя за девятью заключенными, разделенными по камерам. Запасные охранники и заключенные были наготове в случае необходимости.

Игра — тюремная жизнь

В 2.30 в первую ночь заключенные были разбужены по свистку и выведены из камер на «переключку».





Впоследствии переключки проводились регулярно, днем и ночью, как способ утверждения авторитета надзирателей. Надзирателям разрешалось наказывать заключенных, если те не подчинялись приказам или правилам. Обычным наказанием стали отжимания. Зимбардо отметил, что в нацистских концлагерях надзиратели также

приказывали узникам отжиматься. Один из надзирателей Зимбардо вставал на спины заключенных, пока они отжимались, или заставлял других заключенных садиться или становиться на спины сокамерников.

Бунт

В первый день заключенные подчинялись. На второй день они взбунтовались. Они сорвали шапки и номера с одежды, забаррикадировались в камерах и поддевали надзирателей. Надзиратели вызвали подкрепление и отогнали заключенных от дверей огнетушителями. (Огнетушители были изначально предусмотрены для борьбы с пожаром, а не в качестве оружия.)

Надзиратели открыли двери камер, раздели заключенных донага и отправили зачинщика в одиночное заключение. Другим заключенным угрожали.

Привилегия и наказание

Стало понятно, что девять надзирателей не смогут, как изначально предполагалось, контролировать девять заключенных и подавить мятеж. Поэтому надзиратели собрались и определили методы психологического, а не физического давления. Трех заключенных, наименее вовлеченных в бунт, переместили в «привилегированную камеру», они получили обратно одежду; на глазах других заключенных, которым вообще не позволялось есть, их кормили особой едой. Через некоторое время «хороших» и «плохих» заключенных перемешали без объяснений. Целью было сломать солидарность между ними — разделяй и властвуй, другими словами. Сработало. Заключенные потеряли доверие друг к другу, подозревали «плохих» сокамерников в доносах.



Похожую технику, часто с использованием расового напряжения, использовали в то время в настоящих американских тюрьмах, как рассказали консультанты из бывших заключенных, привлеченные экспериментаторами.

Меры по подавлению мятежа не только разобщили заключенных, но и сплотили надзирателей, которые увидели угрозу по отношению к себе как к группе. Они стали более жестко контролировать заключенных, отменяли походы в туалет, не позволяли опустошать ведра, которые те были вынуждены использовать, а также перекрывали доступ к сигаретам, что выводило курильщиков из себя.

Срыв

Всего через тридцать шесть часов после начала эксперимента один из заключенных сорвался. Он вел себя нерационально, орал и впал в ярость. Тюремный консультант покритиковал заключенного за

А ТЕПЕРЬ – ВСЕ ВМЕСТЕ

Когда родителям разрешили увидеться с сыновьями, они сразу же начали играть роль послушных взрослых среднего класса, сделали официальные жалобы об обращении с их детьми, но с почтением по отношению к властям. Они знали, что это эксперимент, и хотя не давали согласия участвовать в нем, играли роль, предписанную ситуацией.

слабость и объяснил, какого обращения он мог бы ожидать, если бы сидел в настоящей тюрьме. Сорвавшемуся предложили мягкое обращение, если он станет информатором. Через некоторое время ему стало гораздо хуже, и экспериментаторы наконец поняли, что у человека настоящее расстройство, и отправили его домой. Позже психологи с удивлением поняли, что сами настроились на роль тюремщиков — они сразу решили, что их обманывают, и не распознали серьезную проблему.

Срывать начали не только заключенные, и даже не только исследуемые. Экспериментаторы начали забывать, кто они есть, и слишком увлеклись ролью тюремных суперинтендантов. Когда пошли слухи о планирующемся массовом побеге, исследователи должны были наблюдать с интересом, отмечая схемы поведения. Вместо этого они консультировались с экспертами по безопасности и разрабатывали план укрепления. Зимбардо спросил местных полицейских, нельзя ли перевести заключенных в настоящие камеры в ночь планируемого побега, но те отказались. Он рассердился, что его не поддержали.

Он сковал заключенных вместе, надел им на голову мешки и перевез в другое место, а сам остался в тюрьме, намереваясь встретиться с людьми, которые придут освободить его «заключенных». Его увидел проходящий мимо психолог и спросил о ходе эксперимента, а затем о независимой переменной.

«Я начинаю злиться. Передо мной стоит угроза тюремного бунта. Безопасность моих людей и надежность моей тюрьмы висят на волоске, а мне приходится спорить с этим яйцеголовым бесплодным теоретиком с холодным сердцем, которого интересуют только смехотворные мелочи вроде независимых переменных! Только гораздо позже я понял, насколько на тот момент вжился в тюремную роль — я уже не был научным руководителем, а превращался в настоящего тюремного суперинтенданта».

Фил Зимбардо, психолог-экспериментатор

Зимбардо рассердился — у него были дела поважнее. Уже гораздо позже он понял, что эксперимент слишком увлек и его.

Побег оказался всего лишь слухом. Раздраженные потерей времени и унижением, надзиратели запугивали и наказывали заключенных (за не предпринятую попытку убежать!). Они заставили их чистить туалеты голыми руками, выполнять унижительные действия, в том числе симулировать половые акты и делать изнурительные упражнения.

Игра окончена

Зимбардо провел слушания для заключенных, претендовавших на досрочное освобождение. Произошли две примечательные вещи. Бывший заключенный, консультант, который стал главой комиссии по освобождению, к своему ужасу, повел себя точно так же как человек,

в течение шестнадцати лет отказывавший в его собственных просьбах на досрочное освобождение. А заключенные, когда им предложили отказаться от денег, заработанных за участие в эксперименте в обмен на досрочное освобождение, в основном отказались. А затем послушно вернулись в камеры, пока их заявления рассматривались. Любой мог выйти из эксперимента сразу же (отказавшись от денег), но они повели себя как настоящие заключенные. Это просто не пришло им в голову.

Все закончилось, когда тюрьму посетила женщина-психолог и — единственная из пятидесяти внешних посетителей — пришла в ужас от обращения с молодыми людьми. Зимбардо признал ее правоту и остановил эксперимент — всего через шесть дней вместо запланированных четырнадцати. Позже Зимбардо сказал, что остановиться следовало гораздо раньше, после второго срыва, но даже экспериментаторов захватили роли руководителей тюрьмы. Страшновато.

Плохая овца или плохое стадо?

Зимбардо отметил, что к концу исследования определилось три типа надзирателей:

- Суровые, но честные обращались с заключенными согласно правилам;
- «Хорошие» оказывали заключенным мелкие услуги и никогда их не наказывали;



- «Плохие» были садистами, мстительными и изобретательными в формах унижения и наказания. Казалось, что они получают удовольствие от власти над заключенными и пользуются ей при первой возможности. Скрытые камеры показали, что они издевались над заключенными и ночью, без особого повода, когда думали, что их никто не видит.

Зимбардо не нашел ничего в анкетах «хороших» и «плохих» парней, что позволило бы спрогнозировать поведение. Заключенные также распределились на группы. Одни слушались, держались подальше от неприятностей и сразу подчинялись. Другие сопротивлялись. В их анкетах подсказки найти было проще. Привыкшие к дисциплине лучше были приспособлены к давлению заключения и продержались дольше, чем другие. У одного заключенного появилась психосоматическая сыпь на теле, когда его просьба о досрочном освобождении была отклонена. Четверо сорвались. Групповая динамика заключенных совершенно рассыпалась.

Предвестник Абу-Грейб

Зимбардо отметил схожие черты между его экспериментом и издевательствами в американской военной тюрьме в Абу-Грейб в Ираке. Схожесть некоторых элементов поражала — раздевать заключенных, заставлять их стоять с мешками на голове, унижать их,

заставляя симулировать половые акты — эти методы использовались и в Стэнфорде, и в Абу-Грейб. Издевательства в Абу-Грейб списали на «пару паршивых овец», но Зимбардо утверждал, что возможно в данном случае не паршивая овца портит стадо, а стадо портит овец. Ситуации, в которые мы ставим людей, иногда заставляют их или позволяют им поступать плохо.

Через много лет после эксперимента Зимбардо выступил свидетелем на процессе над надзирателями Абу-Грейб. В Абу-Грейбе они находились в настоящей стрессовой и конфликтной ситуации — им пришлось общаться с людьми,

которые, как они верили, хотят их убить. Но у «надзирателей» в Стэнфорде не было такого оправдания. Когда эксперимент прекратился, заключенные обрадовались, и неудивительно. Но многие надзиратели расстроились. Даже «хорошие» надзиратели не возражали против обращения с заключенными. Никто, кроме единственной посетительницы-психолога, не высказал недовольства их положением (Зимбардо потом на ней женился).

«Я не считаю это экспериментом или моделированием, это тюрьма, которой управляло не государство, а психологи. Я стал чувствовать, что моя идентичность, тот, кем я был, тот, кто решил отправиться в тюрьму, — был где-то далеко, он отдалялся, пока, наконец, я перестал им быть. Я был “номером 416”. Я действительно стал моим номером».

«Заключенный № 416», доброволец в Стэнфордском тюремном эксперименте

Власть зла?

Сегодня проводить эксперимент не разрешили бы по этическим соображениям. Существовала опасность серьезного психологического вреда и для заключенных, и для охранников, и, как выяснилось, для психологов, которые так увлеклись, что даже потеряли ощущение реальности.

Может показаться, что эксперимент напоминает исследование Милгрэма (см. с. 136), но есть различия, серьезные и пугающие. Милгрэм пытался выяснить, будет ли человек подчиняться и причинять вред — поддастся ли жестокости, если есть авторитетная фигура, несущая ответственность за результат. Люди готовы почти убить невинных ударом тока, если им так сказали, и это ужасно.



Но Стэнфордский тюремный эксперимент еще страшнее. Зимбардо описал действия людей по отношению друг к другу словом «зло». Заголовок его книги бескомпромиссен: «Эффект Люцифера: почему хорошие люди превращаются в злодеев». Эксперимент раскрыл

«Если б это так просто! — что где-то есть черные люди, злокозненно творящие черные дела, и надо только отличить их от остальных и уничтожить. Но линия, разделяющая добро и зло, пересекает сердце каждого человека».

Александр Солженицын, «Архипелаг ГУЛАГ», 1973

темную сторону природы человека — готовность причинить боль другому без достаточной на то причины и даже придумывать новые способы доминирования и причинения боли просто потому, что позиция власти это позволяет.

Никто не знает, что это вы

Одним из заключений Зимбардо было, что деперсонализация и обезличивание способствуют скатыванию в патологическое подчинение и отвратительную жестокость:

«В ситуации, когда люди чувствуют себя анонимными, когда никто не знает, кто они (а значит, и не хочет этого знать), их гораздо легче склонить к антисоциальному поведению».

Оскорбительные нападки в социальных сетях, где люди прячутся за вымышленным именем и не сталкиваются напрямую с жертвами, которых оскорбляют, являются следствием того же эффекта.

Лишение индивидуальности работает в обе стороны. Заключенные, раздетые или в одинаковой одежде, с побритыми или закрытыми головами, уже не люди, к которым мы проявляем сочувствие. Человека легко убедить, что он другой, не имеет ценности, не заслуживает хорошего обращения. Если это произошло с американскими студентами всего за тридцать шесть часов, насколько вероятно, что это случится во время войны или в другой стрессовой ситуации?

Надзирателей с их зеркальными очками и обезличивающей формой отсутствие индивидуальности защищает, а заключенные по той же причине становятся уязвимыми. Зимбардо сказал, что в таких ситуациях исчезает прошлое и настоящее, а остается только минутное удовлетворение. Люди не задумываются о последствиях и причинах. И никто не может быть уверен, что поступит иначе. Поэтому это так страшно.

«Под влиянием дурных обстоятельств каждый из нас мог бы совершить самый ужасный поступок, когда-либо совершенный человеком. Понимание этого не оправдывает зло; оно, так сказать, «демократизирует» его, возлагает вину на обычных людей, не считая злодеяний исключительной прерогативой извращенцев и деспотов — их, но не нас. Главный урок Стэнфордского тюремного эксперимента очень прост: ситуация имеет значение. ...Некоторые ситуации оказывают на нас столь сильное влияние, что мы начинаем вести себя так, как раньше и вообразить себе не могли».

Фил Зимбардо

Глава 23

**Может,
уже сделаете
что-нибудь?**



У вас есть дело, которым стоило бы заняться
прямо сейчас, а не читать эту книгу?

Прокрастинация. Все мы так делаем. У нас есть задача, но мы ее откладываем. Задача не обязательно скучная или неприятная, но иногда все равно кажется невозможным перестать маяться и просто сделать работу, такую важную или срочную. Почему мы постоянно осложняем себе жизнь, все время откладывая?

СМЕЩЕННАЯ АКТИВНОСТЬ

Делать что-то другое вместо того, что вы собирались или должны делать, называется «смещенной активностью». Это характерно не только для людей. Смещенная активность проявляется у животных, когда они не могут сделать выбор из двух действий или когда желаемое действие невозможно.

Некоторые птицы будут бесцельно клевать траву, если у них появляется оппонент: они не могут решить, драться или улетать, и в результате делают нечто, совершенно бесполезное в данной ситуации. Мы иногда чешем в затылке, пытаясь сделать выбор, — это тоже смещенная активность. Некоторые люди жуют или теребят волосы или играют с ручкой, когда нервничают или мучаются с выбором или решением проблемы. Это смещенная активность.



Иногда мы прокрастинируем до последнего, пока времени почти не остается, а потом лучше работаем под давлением, которое сами и создали. Иногда нам действительно нужно отдохнуть или дать мозгу время подсознательно поработать над проблемой.

«[Прокрастинация — это] добровольная отсрочка запланированных действий, несмотря на предположение, что она ухудшит ситуацию».

Пирс Стил, Университет Калгари

Речь о том, чтобы сделать правильно?

Существует общепринятое ошибочное мнение, что прокрастинация — продукт перфекционизма, что мы не торопимся начинать, потому что не хотим сделать плохо. А в действительности мы откладываем, стараясь избежать разочарования или раздражения, и тем самым срываем работу. Для самооценки проще думать, что вы бы все сделали хорошо, если бы постарались, чем признать, что вы сделали все возможное и просто не справились. Конечно, саботаж означает и саботаж любой возможности успеха. Согласно исследованиям, связи с перфекционизмом нет, и если уж на то пошло, перфекционисты прокрастинируют меньше остальных.

Прокрастинация сильно связана с добросовестностью и, что любопытно, с совами и жаворонками.



Прокрастинирующие менее целеустремленны, они с бóльшим фатализмом и безнадежностью смотрят на настоящее. Какой смысл приступать к работе, если все равно не получится?

Фактор хорошего самочувствия

Довольно пессимистично. Но, наверное, у прокрастинации есть и плюсы, компенсирующие долгосрочные потери. Человек на подъеме, ему хорошо, потому что он не занимается неприятным делом. Но все не так просто.

У большинства из нас воля слабее оптимальной, и мы предпочитаем немедленное удовлетворение отсроченному, даже если немедленное удовлетворение на порядок ниже. «Лучше синица в руке, чем журавль в небе». Вам нужно помыть машину, написать отчет или разобраться

с покупками, а вы всё смотрите телевизор или сидите в Интернете. Вы, наверное, уговариваете себя, что выполните ужасную задачу через час или завтра. И сразу чувствуете себя лучше, потому что делаете то, что приятнее, а еще потому, что запланировали выполнение задачи. Вы представляете, что все уже сделано, потому

что все и будет сделано в назначенное время. Но у нас очень плохо получается так называемое «аффективное прогнозирование» — вообразить свои чувства в тот или иной момент в будущем. Поэтому, если вы планируете написать отчет завтра, вы почувствуете себя счастливее, потому что не пишете его сейчас, и предполагаете, что завтра вам будет так же хорошо, когда вы будете действовать по плану и действительно выполните задачу. К сожалению, это не так.

Для удовольствия

Некоторые люди постоянно откладывают дела, пока не оказывается, что времени осталось совсем немного.

РАНО В КРОВАТЬ

«Рано в кровать, рано вставать, горя и хвори не будете знать». Старую поговорку подтверждает исследование, показавшее, что люди, которые рано ложатся и рано встают (жаворонки), менее подвергнуты прокрастинации. В результате они успевают больше сделать и поэтому иногда получают больше денег, но и в любом случае они лучше используют свое время. Психическое здоровье, вероятно, у них тоже лучше, так как у прокрастинирующих уровни стресса и беспокойства в целом выше, чем у более дисциплинированных.



ДАЖЕ НЕ НАЧИНАЙ

Книга «Прокрастинация сквозь века: подробное описание», предположительно написанная Полем Рингенбахом в 1971 году, так и не была опубликована. Ее вообще даже никто не начинал писать — весь проект был шуткой: книга о прокрастинации, которую он не потрудился написать — но на книгу все равно ссылались, и она попала в библиографические справочники!



Они получают кайф от адреналина, который приходит со стрессом, когда они пытаются успеть к сроку? Доктор Джозеф Феррари из Университета Де Поля в Чикаго, штат Иллинойс, выяснил, что у прокрастинирующих две тенденции: либо они откладывают задачу, потому что просто не хотят ее делать, и это обычное избегание, или же они медлят потому, что искренне верят, что лучше работают под давлением,

и ждут момента, когда уже пора начинать, иначе вообще не успеешь. Он заключил, что вторая группа ищет возбуждения стресса. Но более поздние исследования показали, что это не настоящие причины прокрастинации, а просто оправдания.

Исследования Кайла Симпсона из Карлтонского университета в Оттаве, Канада, не обнаружили связи между людьми, ищущими возбуждения и степенью прокрастинации.

ПРОТИВОПОЛОЖНОСТЬ ПРОКРАСТИНАЦИИ

Прокрастинирующие не в состоянии начать дело, а когда начинают, часто отвлекаются и делают его поверхностно.

Противоположность — это потоковое состояние. По определению психолога венгерского происхождения Михая Чиксентмихайи, «это

полное погружение в деятельность ради нее самой. Эго отступает. Время летит. Каждое действие, движение и мысль неизбежно следуют из предыдущей, словно играешь джаз. Все твоё существо вовлечено, и ты применяешь свои умения до предела».



Похоже, люди верят или уговаривают себя, что прокрастинируют потому, что лучше работают под давлением или любят скорость, но так они просто оправдывают отсутствие действий. Мало кто, выполняя задачу в последнюю минуту, рад, что так долго откладывал. Многие сожалеют, говоря, что сделали бы работу, если бы времени было больше, или что задача им интересна, и очень жаль, что нет времени получить от нее удовольствие.

Свалите все на мозг

Тенденцию прокрастинировать связали с повреждением или низкой активностью префронтальной коры. Этот участок мозга играет важную роль в планировании, контроле побуждений и фильтровании отвлекающих стимулов из других участков мозга.

Но у большинства с префронтальной корой все в порядке, поэтому оправдание не работает. Как правило, мы «краткосрочники» и откладываем сложную, скучную или долгую задачу, чтобы сделать что-то, приносящее удовлетворение немедленно — пусть даже незначительное и краткое. Большинство из нас прокрастинирует, потому, что мы ленивы, нам не хватает силы воли и мотивации. В этом сложно признаться, и можно почувствовать, что и правда следовало бы заняться делом. А нас не надо отвлекать.

Глава 24

Кому какое дело, если вас обошли на eBay?



Наш мозг нас обманывает, и мы хотим то, что получаем, даже если не получили того, что хотели.

Представьте: вы смотрите крупное международное спортивное соревнование и болеете за свою сборную. Затем игрок команды противника делает действительно блестящий ход. Вы аплодируете. Но стоп... вы же хотите, чтобы он проиграл? Нет, как можно, если он так

«Существует тенденция, если человек вынужден сделать или сказать нечто противоположное его личному мнению, он изменит свое мнение, чтобы привести его в соответствие с тем, что он сделал или сказал».

Леон Фестингер и Джеймс М. Карлсмит, Стэнфордский университет, Калифорния

Вера в необходимость заботиться об окружающей среде иногда вступает в конфликт с желанием купить мощную машину. Человек либо не покупает машину, либо успокаивает совесть время от времени, пользуясь общественным транспортом, либо убеждает себя, что машина не настолько опасна для окружающей среды, как он думал.



хорош? Вы всегда подсмеивались над снобами, посещающими чересчур дорогие рестораны. Но потом вас приглашают на ужин в заведение, имеющую звезду Мишлена. Это противоречит вашим правилам, но вам хотелось бы просто попробовать, только один раз... Если вы уже сталкивались с подобным, вы знаете о когнитивном диссонансе, описанном в 1950-х годах Леоном Фестингером.

Эксперимент со «скучным заданием»

В 1959 году Леон Фестингер и Джеймс Карлсмит решили изучить, как люди разрешают конфликт между своими поступками и убеждениями. Они привлекли нескольких студентов, сказав им, что идет психологический эксперимент по «критериям оценки качества работы». Студентам сообщили, что в эксперименте участвуют две группы людей, и одну группу заранее проинформировали, чтобы у нее сформировались конкретные ожидания от задачи. Но это была неправда, и настоящий эксперимент начинался после выполнения задания.

Задания были скучными. В течение получаса студенты передвигали катушки в коробке. Затем еще полчаса они перемещали по доске деревянные прищепки. В конце экспериментатор похвалил каждого и сказал, что многие, выполнившие эти задания, нашли их интересными.

Через пару минут экспериментатор вернулся.

Изображая смущение и замешательство, он сказал студентам, что человек, который должен объяснять задание следующей группе не пришел, и попросил поговорить их. Нужно было только сообщить следующему участнику, что задание действительно очень интересно. Одним за это заплатили по доллару, другим — по двадцать. Через некоторое время экспериментатор повторил, что многие нашли задачу интересной, и он надеется, что студентам понравилось.

Неужели было так скучно?

Последовало обсуждение эксперимента. Один из вопросов, заданный исследователем, — насколько задание доставило удовольствие. Помните, оно было

очень, очень скучным — но и экспериментатор, и сами студенты сказали, что было весело. Но что действительно интересно, студенты, получившие только доллар за ложь, сочли, что задача интереснее, чем те, которым заплатили по двадцать долларов.

Фестингер и Карлсмит объяснили результат с точки зрения когнитивного диссонанса. Студенты, которым заплатили по двадцать долларов, чувствовали, что получили за ложь достаточно. Их соответственно вознаградили за сделку с совестью, и они признали ее честной. Но те, кто получил всего по доллару, не имели

«Человек не рациональное, а рационализирующее существо».

Леон Фестингер

такого утешения. Они либо были вынуждены признать себе, что соврали за очень небольшую плату, либо изменить оценку задачи. Предпочтительнее оказалось признать ошибку в оценке задачи — не такая уж она скучная. Студентам нужно было сохранить чувство собственного достоинства, и они решили пересмотреть свой первоначальный опыт.

Вступайте в клуб

Хорошо известно, что чем сложнее попасть в клуб, тем больше ценится членство. Даже если клуб достаточно посредственный и предлагает не больше удобств, чем любой другой, мы оправдываем затраченные усилия, убеждая себя, что он фантастический. В 1956 году Эллиот Аронсон и Джадсон Миллз потребовали для участия в семинаре по сексу выполнить либо унижающее задание, либо немного смущающее.

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ КЛУБЫ ДЛЯ ГОЛУБЕЙ?

Были другие объяснения этого результата, в том числе, что контраст между усилием и вознаграждением влияет на степень удовлетворения участников. Интерпретацию поддерживает исследование, опубликованное в 2007 году, показавшее, что голуби ведут себя точно так же. Если у них есть два способа, чтобы получить пищу, они выберут более сложный. Либо у голубей когнитивный диссонанс, либо контраст между вознаграждением и усилием мотивирует.



Говорят, что Граучо Маркс отправил телеграмму в клуб Фрайерс на Беверли Хиллз. В ней говорилось: «ПОЖАЛУЙСТА, ИСКЛЮЧИТЕ МЕНЯ ИЗ ЧЛЕНОВ КЛУБА. Я НЕ ХОЧУ ПРИНАДЛЕЖАТЬ КЛУБУ, КОТОРЫЙ ПРИНИМАЕТ В ЧЛЕНЫ ЛЮДЕЙ ВРОДЕ МЕНЯ». Шутка о когнитивном диссонансе. Он хочет вступить в эксклюзивный клуб, но у него низкая самооценка. Если клуб принимает его членство, значит, он не такой уж эксклюзивный, как думал Маркс. Поэтому он не хочет вступать.

Семинар оказался очень скучным (обсуждалось сексуальное поведение животных), но прошедшие более суровое испытание все равно получили от него удовольствие. Им нужно было убедить себя, что усилия того стоили.

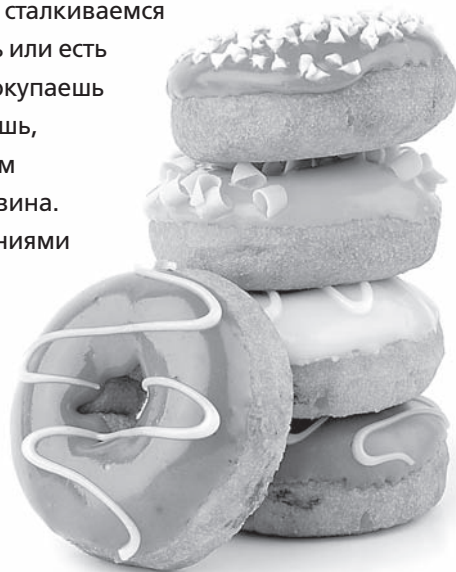
Пейте пиво и ешьте пончики

Немногим из нас приходится врать о скучных заданиях (если только мы не занимаемся собеседованиями о приеме на работу), но

с когнитивным диссонансом мы сталкиваемся каждый день. Решаешь похудеть или есть здоровую пищу, но все равно покупаешь в магазине пончики. Утверждаешь, что будешь меньше пить, а потом покупаешь очередную бутылку вина. Это — диссонанс между убеждениями и поведением. А бывает и диссонирующее поведение — например, купить за один заход гребной тренажер и пончики.

Веселые игрушки и плохие игрушки

Похоже, не только взрослым приходится объяснять себе свое поведение. Карлсмит в 1963 году участвовал в другом исследовании, теперь с Эллиотом Аронсоном, исследуя когнитивный диссонанс у детей. Ребенка оставляли в комнате со множеством игрушек, одна из которых была особенной. Ему разрешали играть со всеми игрушками, но грозили наказать, если он возьмет последнюю. Половине детей наказание назвали серьезное, а половине — умеренное. Игрушку не взял ни один ребенок.



Затем детям разрешили играть с любой игрушкой, без ограничений. Тем, кому угрожали умеренным наказанием, гораздо реже играли с особенной игрушкой. Карлсмит и Аронсон объяснили это тем, что дети должны были обдумать самоограничение из-за умеренного наказания, и убедили себя, что игрушка все равно не очень интересная. В результате, они не захотели играть с ней, когда стало можно.

Похожее исследование провели в 2012 году. Четырехлетних детей поставили в такие же условия, но некоторым во время игры включали классическую музыку. Для тех, кто слышал музыку, ценность игрушки сохранялась до конца. Похоже, что музыка и некоторые другие внешние стимулы останавливают стратегии по сокращению диссонанса.

«Не больно-то и хотелось...»

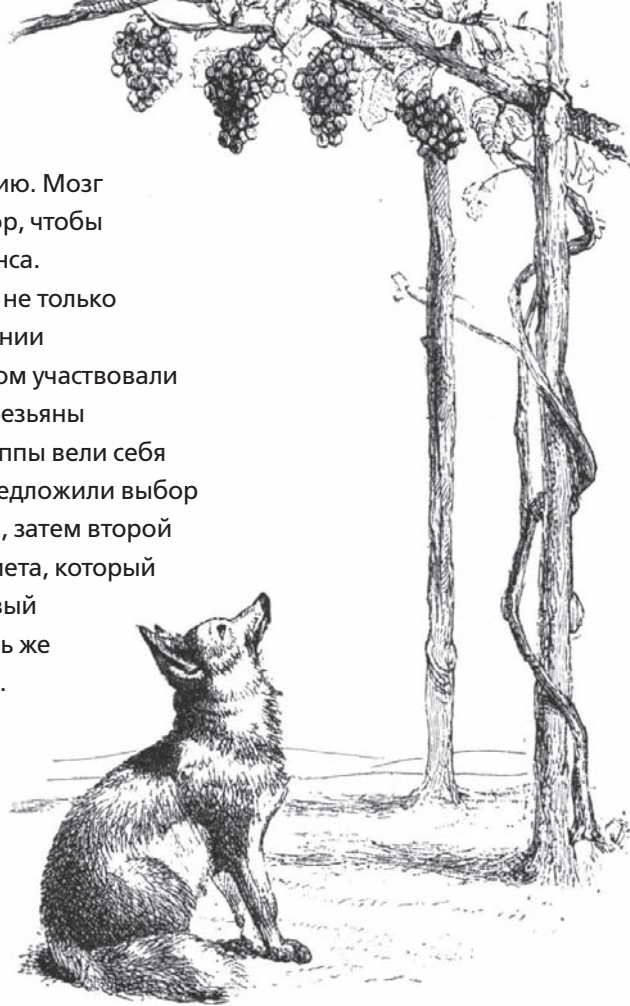
Когнитивный диссонанс кроется за многими примерами нашего поведения, которые кажутся неважными. Например, вас обошли на онлайн-аукционе при покупке какого-то предмета. Раздумывая о ситуации, вы чувствуете облегчение, что не пришлось тратить деньги, или же вы убеждаете себя, что не так уж сильно его и хотели. Процесс тот же самый: чтобы убрать диссонанс и разочарование, мы сразу же обесцениваем вещь, которую потеряли.

Когда нам приходится выбирать из двух предметов или поступков, даже если выбор кажется сложным, мы обычно чувствуем больше

уверенности по отношению к уже принятому решению. Мозг подкрепляет выбор, чтобы избежать диссонанса.

Так рассуждают не только люди. В исследовании 2007 года, в котором участвовали дошкольники и обезьяны капуцины, обе группы вели себя одинаково. Им предложили выбор из двух предметов, затем второй выбор — из предмета, который не выбрали в первый раз, и нового, столь же привлекательного.

В басне Эзопа лиса не может достать виноград и в конечном итоге решает, что он наверняка кислый и не стоит его есть.



И дети, и обезьяны выбрали новый предмет. С отвергнутым явно было что-то не так, раз от него отказались. Зачем же хотеть его во второй раз?

Катастрофа — мир не исчез!

Те, кто не состоит в религиозной секте фанатиков, объединенных верой, что конец близок, любят посмеяться над пророчествами Судного дня, которые время от времени всплывают. Фестингер (снова он) и его коллеги решили изучить реакцию членов культа, когда очередной предсказанный конец света пройдет без Армагеддона.



Они занялись группой под названием «Искатели», верившей, что мир исчезнет утром 21 декабря 1954 года в Великом потопе. Нет нужды говорить, что этого не произошло. «Искателей» возглавляла Мэриан Кич (в действительности Дороти Мартин), уверявшая, что получает сообщения с планеты Кларрион, и что их перед потопом заберет корабль инопланетян.

Члены продемонстрировали значительную степень готовности, перебравшись из своих домов, продав имущество и бросив работу и супругов. За день до события люди сняли с себя все металлические предметы и принялись ждать инопланетного посетителя, который должен был появиться в полночь и отвести их на космический корабль. Полночь наступила, а инопланетянин не пришел. Их реакция?

Все в порядке...

В 4 утра, когда ошеломленные члены секты сидели в тишине, Кич получила послание от инопланетян, в котором сообщалось, что Бог решил пощадить Землю — их маленькая группа остановила катастрофу. На следующий день люди, которые до того очень стеснялись прессы, обзвонили все газеты, рассказывая, как они предотвратили катастрофу с потопом. Власти Чикаго, не впечатленные этим, угрожали Кич тюрьмой и психиатрической больницей.

Как и предсказал Фестингер, неудавшийся конец света не уничтожил культ, а упрочил его. Вместо того, чтобы осознать ошибочность предсказания, члены культа подстроили случившееся под свою веру: мир катился к концу, но их личная добродетель всех спасла. Раз произошло такое великое событие, культ прекрасен, можно быть уверенными в своем вкладе и набирать новых членов. Когнитивный диссонанс победил!

Глава 25

Улыбка сделает вас счастливым?



Улыбка поднимает настроение.
Возможно ли это?

Говорят, если улыбнуться, почувствуешь себя лучше. Звучит глупо. Мы улыбаемся, когда радуемся, а не радуемся, потому что улыбаемся. Улыбка не облегчит жизненные трудности. Но это и правда глупо, или здесь есть крупица правды? Психологи считают, что все же есть.

Откуда вы знаете, на что вы похожи?

Мы решаем, на что похожи окружающие, наблюдая за тем, что они делают, и слушая то, что они говорят. Если мы видим, что человек подает нищему на улице, остановился поговорить с пожилым соседом или помогает незнакомому прохожему что-то поднять, мы предполагаем, что человек добрый, отзывчивый или щедрый. Есть поступки человека доброго, сочувствующего и щедрого. С другой стороны, если кто-то проталкивается сквозь толпу, кричит на любопытного ребенка или нетерпеливо ведет пожилого медленно идущего человека, у нас складывается отрицательное впечатление.

«Радость служит источником вашей улыбки, но иногда и улыбка может быть источником вашей радости».

Тхить Нят Хань,
дзэн-буддийский монах



Если мы формируем мнение о людях по их поведению, возможно, и видение себя создается таким же образом. Это называется «самовосприятие» — идея, что наше мнение о нас самих появляется из наших поступков. Мы смотрим на себя и делаем выводы о нашем характере, настроении и склонностях на основании того, что видим. Смешно. Конечно же, наши поступки свидетельствуют о том, какие мы, а не наоборот?

В 1972 году социальный психолог Дэрил Дж. Бем из Корнелльского университета в Нью-Йорке предложил теорию самовосприятия как альтернативу теории когнитивного диссонанса. У нее есть критики, но пока похоже, что обе теории есть за что хвалить — они влияли на людей в разное время. Самовосприятие помогает составить мнение о себе, а затем, если поступки противоречат сформированному взгляду, возникает когнитивный диссонанс. Самовосприятие может поколебать наше видение себя, если мы еще не увлеклись конкретной точкой зрения.

«Да, я делаю это»

Если мы смотрим на наши поступки, а затем определяем, какой тип человека так делает, теоретически менять признаки, которые нам в себе не нравятся, должно быть просто. На практике все гораздо сложнее. Мы склонны верить, что

ЧТОБЫ БЫТЬ ДРУГИМ, ДЕЙСТВУЙ ПО-ДРУГОМУ

Французский философ-экзистенциалист Жан-Поль Сартр верил, что мы постоянно делаем выбор о том, кто и что мы есть. Человека определяют его поступки и только поступки. Если кто-то поступает трусливо, он трус. Если он перестал так поступать и действует храбро, он уже не трус, а храбрец. Иногда мы склонны действовать так или иначе, либо из-за прошлого опыта, либо из-за генетики, но ничто не заставляет нас поступать или продолжать поступать именно так. Эта философия освобождает и обременяет одновременно — некого винить в том, кто вы есть.



поведение укоренилось больше, чем в действительности, — что это уже не поведение, а черты характера.

Допустим, вы проваляетесь неделю на диване, глядя в телевизор и играя в видеоигры, и подумаете: «Я ленивый. Я неделю лежал на диване». Если вам не понравилось так о себе думать, вы скажете: «Мне нужно измениться и перестать лениться». Это сложно — слишком пространная задача по изменению характера.

Полезнее будет решить: «Я неделю лежал на диване. На следующей неделе я не хочу вести себя лениво». Цель, которая касается действий на неделю, гораздо меньше ошеломляет, чем требующая переделать личность.

Передумали?

Несколько исследований показали, что если студенты пишут эссе, отстаивая точку зрения, противоположную их собственной, они склонны менять взгляды и приводить их в соответствие с представленным в эссе рассуждением.

В 1970 году Дэрил Бем и его коллега Кит Макконнел исследовали взгляды студентов о самостоятельном формировании расписания. Участников попросили написать эссе с позицией, противоположной их собственной.

Затем психологи спросили студентов, какова была их точка зрения до начала исследования. Результаты не совпали с ответами, данными ранее: участники поменяли взгляды, но утверждали, что всегда придерживались именно такой точки зрения.

Для рекламы и других сфер, задействующих убеждение, это хорошо. Стоит просто привлечь внимание к тому, над чем мы особо

«...мы как раз то, чем хотим казаться, и потому должны серьезно относиться к тому, чем хотим казаться».

Курт Воннегут, «Мать тьма»
(Предисловие)

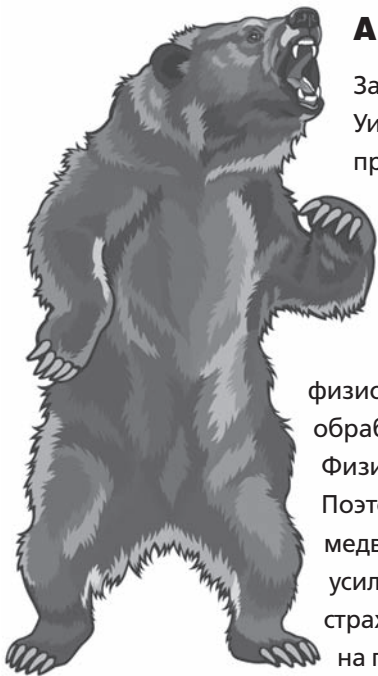
не задумывались или не имели четкого мнения, заставить подумать, сказать или сделать что-то в пользу нужного взгляда, и мы будем верить, что всегда склонялись к такой точке зрения.

Вернемся к скучному

Дэрил Бем адаптировал скучный эксперимент Фестингера — когда тот заставлял людей выполнять нудные задания (см. с. 178 или 263). Исследуемые Бема слушали запись, на которой человек с энтузиазмом говорил о скучной задаче.

Одной группе сказали, что мужчине заплатили двадцать долларов за его свидетельство, а другой группе сказали, что ему заплатили один доллар. Участники, которым сказали про один доллар, решили, что задача понравилась человеку больше, чем подумали те, кому сказали про двадцать долларов.

Тот же результат Фестингер получил от своих испытуемых — те, кому заплатили только доллар, позже вспоминали задачу как более интересную по сравнению с теми, кому заплатили двадцать долларов. Бем заключил, что объекты Фестингера реагировали также, с той разницей, что они делали выводы из собственного поведения. Процесс, утверждал он, один и тот же — мы смотрим на поведение и делаем выводы, независимо от того, кто является объектом — другой человек или мы сами.



А ранее...

Задолго до эксперимента Бема, в XIX веке, Уильям Джеймс и Карл Ланге независимо пришли к теории, которая сегодня известна под неоригинальным названием теории Джеймса — Ланге. Они предположили, что каждый стимул — то, что мы чувствуем, замечаем или переживаем — оказывает на тело физиологическое воздействие. Воздействие обрабатывается мозгом и формирует эмоцию. Физиологическая реакция — это рефлекс. Поэтому если вы увидите, что на вас бежит медведь, ваши руки вспотеют, а сердцебиение усилится. Мозг заметит рефлекс и произведет страх, а страх заставит убежать. Страх влияет на принятие решения о действии.

Итак, улыбка сделает вас счастливым?

Сложность с исследованиями улыбок — в необходимости отделить физическое действие улыбки от стимула, который приносит радость. Бесполезно заставлять людей улыбаться, рассказывая анекдоты, говоря им комплименты или угощая мороженым, так как все это и так их порадует.

ВЫПРАШИВАНИЕ СЛАДОСТЕЙ

Исследование, проведенное в 1979 году, заключило, что когда мы себя видим, мы чаще поступаем так, как одобряем. Исследователи из укрытия наблюдали за детьми, которые ходили в Хеллоуин по домам, собирая сладости. Владелец дома оставлял детей одних в прихожей, говоря, что они могут взять одну конфету, и 33% детей брали больше. Но если в прихожей висело зеркало, и дети видели, что делают, несколько конфет взяли менее 4%. Похоже, что дети не хотели, чтобы кто-то, даже они сами, видел, как они делают что-то нечестное, потому что тогда они бы думали о себе как о нечестных.



Группа исследователей во главе с Фрицем Штраком в 1988 году заставила участников улыбаться необычным образом. Психологи сказали, что разрабатывают новые методы общения для парализованных людей, и им нужна помощь в определении разных способов держать карандаш, задействуя только мышцы лица.

Одни участники должны были держать карандаш зубами, другие — губами. Первый способ заставлял их изображать улыбку, второй — принимать грустное выражение лица. Затем им показали комиксы и попросили оценить картинки на предмет остроумия. «Улыбающиеся» участники решили, что комиксы смешнее.

ВЫ БЫ СТАЛИ ТЕРРОРИСТОМ?

В 2010 году Розанна Гуаданьо и ее коллеги исследовали методы, с помощью которых террористические организации набирают и обучают новых членов. Одна из стратегий по привлечению — «просунуть ногу в дверь» (см. с. 231). После вступления новым рекрутам дают постепенно усложняющиеся экстремальные задачи. И рекруты подстраивают свои склонности, цели и убеждения под выполняемые действия. Когда они начинают считать себя преданными людьми, они готовы взяться за более серьезные задания. Последние подкрепляют их видение себя, и одновременно закрепляется все большая вовлеченность и экстремизм.

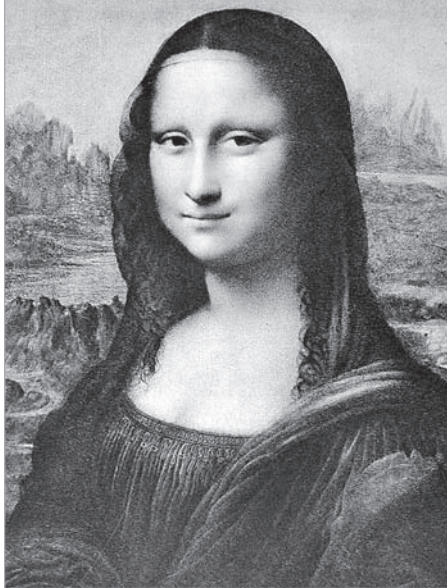
Правда или подделка?

В ходе модифицированной версии исследования, проведенной в 2002 году, выяснилось, что поддельная улыбка (без поднятия щек) дает меньший эффект, чем «настоящая» улыбка (с поднятыми щеками), и что улыбка влияет на восприятие позитивных стимулов, но не на восприятие негативных (печальных или отвратительных изображений). «Настоящая» улучшает настроение, даже если она подделана — важно подключить все необходимые мышцы.

НАУЧНАЯ УЛЫБКА

Официально принятая улыбка называется улыбкой Дюшена. Скуловые мышцы поднимают уголки губ, а мышцы глаза сужают глаза. Такой тип улыбки наблюдатели называют самым искренним.





Поэтому улыбка вероятно действительно делает счастливее. Возможно, это вопрос самовосприятия: «Я улыбаюсь, значит, я должен быть счастлив». Но физиологи предположили, что раз улыбка задействует мышцы скел, то приток крови к мозгу усиливается и может действительно влиять на химию мозга.

ЧТОБЫ НАХМУРИТЬСЯ, НУЖНО БОЛЬШЕ МЫШЦ, ЧЕМ ЧТОБЫ УЛЫБНУТЬСЯ?

Сложно точно сказать, сколько мышц используется, чтобы улыбнуться или нахмуриться, особенно учитывая, что все люди по-разному хмурятся и улыбаются. Самая простая узнаваемая улыбка использует пять пар мышц, а самая простая попытка нахмуриться задействует три пары мышц. Если вы за экономию, лучше хмуриться. Но с другой стороны, получается, что улыбка — прекрасная зарядка, поэтому, может быть, стоит перевести улыбку в режим упражнений?

Глава 26

Это правда «такой период»?



Мозг ребенка развивается поэтапно?
Или развитие непрерывно и многослойно?

У вашего малыша плохое настроение, ваш восьмилетний сын грубит в ответ, а дочь-подросток подавлена, потому что вы «ее контролируете». А все вокруг говорят: «Не беспокойся, это просто период такой, они из этого вырастают». Ведь так?

Две модели вырастания из детсадовского возраста

Мы привыкли думать о детстве этапами. В повседневной жизни этапы немного туманны. Иногда они очень короткие и конкретные (писать в постель, держаться за маму), а иногда, кажется, бесконечные (несговорчивость подростка). Модель «этапов» делает ребенка похожим на поезд, который идет от станции к станции, впуская и выпуская пассажиров. О, смотрите, зашла раздражительность — она проедет пару остановок и сойдет.

По другой модели, развитие идет постепенно, новые навыки и способности нагромождаются поверх старых, в конечном итоге формируя взрослый способ существования в мире. Способы не исчезают, но многие добавляются.

УМНЫЕ СЛОВА: КОГНИТИВНОЕ РАЗВИТИЕ

Когнитивное развитие — это то, как мы приобретаем знание или учимся узнавать вещи, как растущий человек, от младенчества до взрослого возраста, накапливает умственные навыки и структуры, которые позволяют ему выводить, хранить и использовать знание.

Переход по периодам

Модель периодов основана на работе швейцарского психолога, специалиста по развитию Жана Пиаже (1896–1980). Он выделил в развитии ребенка четыре стадии, в соответствии с типами навыков, которые он приобретает, и способов интерпретации мира и взаимодействия с ним:

0–2 ГОДА: сенсомоторная стадия — дети осознают только свое непосредственное окружение и себя. Они в высшей степени эгоцентричны и не понимают, что то, чего они не видят, продолжает существовать (известно как постоянство объекта). Тем не менее, исследования, проведенные в 1972 году, доказали, что эта теория не точна. Если ребенок тянется к предмету, а свет выключают, малыш продолжает тянуться (как показала инфракрасная камера).

2–7 ЛЕТ: дооперационная стадия — дети нацелены на внешний мир и его устройство, но не могут приходиться к логическим выводам (для которых нужна «операционная» мысль).

Малыши обожают «прятаться», закрывая лицо руками. Им очень нравится убеждаться в постоянстве предметов. Предсказуемость картины подтверждает, что они правы, думая, что родитель существует, даже если его не видно.



Они склонны поочередно фокусироваться на одном предмете или ситуации. Им сложно представить точку зрения другого человека («теория сознания»), они не понимают принципы сохранения (одно и то же количество предметов может быть по-другому расставлено) или отношений между группами и подгруппами предметов. Опять же, более позднее исследование предполагает, что Пиаже недооценил возможности детей, отчасти потому, что его эксперименты были не очень хорошо продуманы.

7–11 ЛЕТ: стадия конкретных операций — дети теперь понимают сохранение числа и объема, но только с помощью физических (конкретных) предметов. Более позднее исследование предполагает, что Пиаже не адаптировал эксперименты к возможностям детей и, опять же, недооценил их способности.

СТАРШЕ 11 ЛЕТ: стадия формальных операций — дети умеют обращаться с понятиями уже без физических демонстраций, придающих им реальность. Они умеют производить дедуктивные рассуждения, понимая, например, что если $A > B$, а $B > C$, тогда $A > C$.

Тесты Пиаже снова критиковали. Некоторые исследователи назвали их слишком культурно-специфическими. Мореплаватели полинезийского острова Палават умеют производить сложные операционные расчеты для навигации каноэ, но не пройдут тесты Пиаже, потому что тесты для них бессмысленны. Были и разногласия относительно того, насколько часто достигается четвертая стадия — по некоторым исследованиям, только треть взрослых проходит стадию формальных операций.

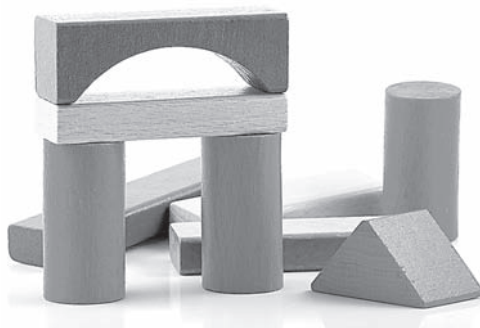
Выстраивание блоков поведения

Джером Брунер занял другую позицию, выделив формы, а не стадии в развитии. В 1966 году он предположил, что три формы репрезентации накладываются друг на друга, создавая набор навыков, которые не вытесняются, а продолжают использоваться во взрослом возрасте. Он утверждал, что дети создают в уме «строительные леса», которые поддерживают их обучение, и старое знание подкрепляет новое.

0–1 ГОД: форма действия — младенцы взаимодействуют с миром, наращивают «мышечную память» (например, учатся махать и ходить — эти навыки забываются только при травмах головы).

1–6 ЛЕТ: образная форма — реальность представляется через образы и звуки.

СТАРШЕ 7 ЛЕТ: языковая форма — информация хранится и используется с помощью таких символов, как язык и математика.



Брунер обнаружил, что некоторые из не выполненных детьми задач Пиаже гораздо лучше выполнялись, если с ребенком сначала проговаривали задание. Поэтому, если вместо того, чтобы переливать воду из высокого тонкого стакана в низкий широкий, он бы сначала спросил, будет ли воды больше, меньше или столько же после переливания, дети тогда могли бы дать правильный ответ. Некоторые сказали: «Вы просто наливаете» — язык помог им разобраться с тем, что произойдет, и ускорял их развитие.

Объединение всех форм (действия, образной и языковой) облегчило им понимание происходящего. Если дети лепили разные формы из пластилина, одновременно объясняя, что они делают, они легко разобрались с сохранением объема — даже если ранее не прошли тесты Пиаже.

Наизнанку или снаружи внутрь?

Модель Пиаже построена на развитии, происходящем внутри ребенка, по установленной последовательности. Она требует взаимодействия со средой и другими людьми, но ребенок — главный компонент и инициатор. Брунер встал на другую позицию, поставив на первое место среду

«Через других мы становимся собой».

Лев Выготский, 1896–1934



и окружающих людей. Обучение детей производится взрослыми и другими детьми.

Через взаимодействие с окружающими дети начинают наделять значением свои поступки и звуки. Если ребенок тянется к чему-то и не может взять, другой человек передает ему предмет. Так ребенок учится, что тянуться к чему-то действует как указание, потому что именно так интерпретируется.

Указание тогда превращается в действие с собственным значением — значением, приданным действиями других. Это способ обучения «снаружи внутрь» — влияние из внешнего мира выстраивает у ребенка познание.

МЫСЛИТЬ НЕМЫСЛИМОЕ?

Представления некоторых людей бывают структурированы таким образом, что конструктивные отношения между ними невозможны. Например, представление человека о «браке» и о «гомосексуализме» делают для него невозможным понятие брака гомосексуалистов — он не понимает, как эти два слова могут сочетаться и еще что-то означать. Если он не готов или не может перестроить свои



представления, он будет отвергать браки гомосексуалистов. Что интересно, люди, отвергающие подобные идеи, часто используют слова «немыслимо» или «непостижимо» — и для них именно так оно и есть.

Как создать работающий мозг

Чтобы подготовить мозг к нормальной независимой жизни, детям приходится поработать. Во-первых, они выстраивают структуру, необходимую им для распределения знания (см. с. 223, «Зачем же я пришел?»). Затем им нужно принять новое знание, вписать в эту структуру и модифицировать ее, чтобы разместить информацию, которая туда не вписывается. К счастью, детям не нужно знать, что они это делают.

Мы продолжаем делать это всю жизнь, кто-то с большей готовностью, кто-то с меньшей. Встречая очень негибкого человека, который просто отвергает как «чепуху» все, о чем не хочет думать, вы видите человека, отказавшегося от построения структур. В его наборе схем нет места для интернет-банка или современного искусства, и он не может начать думать об этом. Это совсем не то, что изучить вопрос и сказать «нет, спасибо». Это — «закрытое сознание», в котором все структуры затвердели. Такую тенденцию отмечают у пожилых, но встречаются и достаточно молодые люди, которые не готовы или не могут открыться новым идеям.

Вырастая, дети учатся производить «операции» — ментальные построения высшего порядка, которые требуют логических взаимосвязей между схемами. Операции делают возможным более сложное понимание. Опять же, мы видим операционные неудачи у людей, которые сопротивляются новым идеям.

Чистая доска или форматированный жесткий диск?

Представления о мозге ребенка как о *tabula rasa* — чистой дощечке, на которой пишется знание, — существуют веками. Но такое видение уже часто оспаривается. Инстинктивные и рефлексивные поступки запрограммированы в мозге. У ребенка есть инстинкт сосать, и он делает это в первые минуты после рождения, если дать ему такую возможность.

Ученые пришли к выводу, что некоторые вещи слишком сложны для того, чтобы ребенок выучил их с нуля. Возможно, существуют врожденные схемы, готовые к принятию знания, и мозг ребенка напоминает не чистую доску, а отформатированный жесткий диск со всеми структурами для удержания информации. Ноам Хомский утверждает, что в эту категорию попадает язык. Ребенок рождается, уже готовый его изучать. Хомский указал на синтаксическое сходство между языками, которые позволяют ребенку наполнить свои лингвистические схемы, на каком бы языке ни разговаривали в семье.

БОЛЕЕ МЕДЛЕННЫЙ МОЗГ

Нейронные связи детей и взрослых ограждает толстый слой, миелиновая оболочка, ускоряющая передачу нервных сигналов. У грудных детей миелиновой оболочки нет, она появляется по мере взросления нервной системы. Поэтому младенцы действительно думают немного медленнее, чем взрослые. У детей также ограниченная короткая память, или «ментальные пространства».

ДИКИЕ ДЕТИ И УПУЩЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Время от времени находят детей, которые живут с дикими животными, так или иначе изолированные от контакта с человеком. Эти трагические случаи дают богатую пищу для психологов, которые затем отслеживают развитие детей, когда они сталкиваются с другими людьми, языком и нормальной человеческой деятельностью и средой.

Дети, выращенные волками или дикими собаками, часто бегают на четвереньках, воют, рычат и едят сырое мясо — они поступают как их братья-собаки. Некоторые — если их находят рано — могут войти в человеческое общество. Они выучивают язык, начинают есть приготовленную пищу и ходить прямо. Другие, дольше остававшиеся без человеческого общения, могут никогда не научиться говорить и не интегрироваться в человеческое общество. Граница, судя по всему, пролегает где-то между шестью и тринадцатью годами. Если ребенок не выучивает язык до этого момента, он может никогда не заговорить.



Глава 27

Выигрыш в лотерею — оно того стоит?



Вы покупаете лотерейные билеты? Хотите выиграть?
Может быть лучше, если цифры так и не сойдутся.

Как часто вы мечтали выиграть в лотерею или получить еще какой-то дар фортуны, чтобы немедленно разбогатеть, не совершая крупного мошенничества или ограбления? Многие составляли список вещей, которые купили бы, если бы вдруг неожиданно получили огромное богатство. И множество фирм и национальных лотерей кормится этими мечтами. Но станете ли вы счастливее? Или вы тратите деньги, гоняясь за мечтой, которая если и сбудется, то обернется не так, как надо?

Налог на глупость?

Зачем покупать лотерейный билет или делать ставку у букмекера? Вы правда думаете, что выиграете? Вы надеетесь выиграть, даже зная, что это вряд ли произойдет?

Или просто «развлекаетесь»? Какое развлечение, если вы отдаете деньги в обмен на прозрачный шанс выиграть столько, что, вероятно, станете несчастным?

Хорошо известно, что многие игроки не могут себе позволить играть. Среди людей более благополучных существует самонадеянная уверенность, что игроки просто глупы — они тратят деньги, которые не могут себе позволить на практически не существующий шанс выигрыша. Но это не так.

«Вы покупаете не шанс выиграть, потому что на самом деле нет никакой вероятности, что вы выиграете. Вы покупаете право фантазировать о выигрыше».

Дерек Томпсон, редактор бизнес-отдела в «Атлантик»

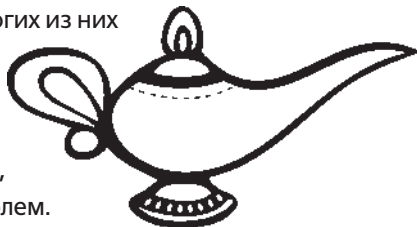


Они покупают нечто конкретное и позитивное: возможность мечтать о лучшей жизни. Приобретение билета — это выход из ежедневной схватки, но это туристическая виза, а не вид на жительство. Владельцу билета в дни или часы между его покупкой и получением разочаровывающего результата, разрешено мечтать

о лучшей жизни. Денег выбрасывается не больше, чем на любое другое преходящее удовольствие, такое как бокал вина или хорошее блюдо — и, в отличие от многих других, это не так вредно для физического здоровья. Смысл билета не в выигрыше, а в мечтах о выигрыше.

Будьте осторожнее с желаниями...

Большинство не справляется с полученным выигрышем в лотерею. Исследования показали, что от 70 до 90% победителей в Национальную лотерею США через пять лет оказываются на мели — и это не самое страшное. Траты на наркотики, проституток, экстравагантные товары и сомнительные сделки привели многих из них к физическим и психическим болезням, преступлениям и даже насильственным смертям. Несколько человек совершили убийства, другие погибли в автокатастрофах, спровоцированных наркотиками или алкоголем.



Большинство людей, не привыкших к богатству, нуждаются в помощи при обращении с ним — в противном случае они закончат как звезды-подростки, которые получают слишком много денег и слетают с катушек. Победители, лучше всего справившиеся с жизнью после выигрыша, чаще всего те, кто использовал деньги на благотворительность. Но почему мы не справляемся с тем, чтобы получить, что хотим?

ТОЛЬКО ВНИЗ

Треть выигравших в лотерею обанкротились — исследование в МТИ в 2011 году показало, что выигрыш в \$50 000 и \$150 000 отсрочил, но не предотвратил банкротство людей с финансовыми сложностями. Исследование наводит на мысль, что денежные вливания не лучшая помощь нуждающимся (очень удобно).

Все относительно

Исследование, проведенное в 1978 году Филипом Брикменом и Дэном Котсом в США, сравнивало уровни счастья победителей в лотерею и парализованных жертв аварий — двух групп людей, столкнувшихся с серьезными изменениями в своей жизни.

«Праздник закончился, вернулась реальность. У меня и двух пенни нет, и мне это нравится. Я обнаружил, что гораздо легче жить на 42 фунта в неделю, чем на миллион».

Майкл Кэррол, выигравший 9,7 миллионов фунтов стерлингов



В 1961 году Вив Николсон выиграла огромную по тем временам сумму £152 319 на футбольном тотализаторе (в 2014 году это соответствовало £2,87 млн). Вскоре женщина потратила деньги и оказалась в долгах и в неладах с законом. Один из ее пяти мужей умер, разбившись на машине, которую она купила ему на выигрыш. Ее фотография стоит на обложке сингла группы The Smiths «Heaven Knows, I'm Miserable Now» («Сейчас, ей-богу, мне скверно»).

Также изучалась контрольная группа людей, которые не попадали в аварию и не выигрывали лотерею. Обнаружилось, что два процесса, контраст и привычка, приводят к тому, что победители в лотерею менее счастливы, чем могли бы ожидать.

Взлеты и падения

Момент, когда человек узнает о выигрыше в лотерею, обычно связан с иступленным возбуждением — это «пиковый опыт». Последующие события не сравнятся с величием того момента, и радость, которую люди испытывают от мелких удовольствий, начинает уменьшаться. Победители

«Я потратил 90% денег на женщин, выпивку и быстрые машины. Остальное я спустил».

Джордж Бест, звезда футбола

в лотерею, как выяснилось, ценят повседневные радости меньше, чем люди, которые не выиграли.

Это относится не только к лотерее. Любой, чья карьера связана с достижением высоты, а затем падением, особенно если это происходит в юности, тоже сталкивается с этой проблемой. Что делает премьер-министр, проиграв выборы? Почему бывшие звезды спорта и бывшие модели иногда скатываются вниз? Достижение пиковой амбиции может привести к ощущению пустоты и отсутствия направления.

Стремления дают нашей жизни цель, и если мы ее достигаем, она исчезает. Астрофизик леди Джоселин Белл Бернелл, которую — возможно, несправедливо — не включили в список лауреатов Нобелевской премии по физике за открытие пульсаров (Нобелевский комитет признал заслугу ее научного руководителя Энтони Хьюиша), сказала, что рада, что не получила награды — что осталось бы ей делать после этого?

*Джоселин Белл Бернелл
ничуть не страдает без
Нобелевской премии
за открытие пульсаров.*



Она не получила бы столько удовольствия от других премий, так как они никогда не сравнились бы с Нобелевской. С тех пор ее осыпают почестями, и, среди прочих, она получила титул дамы.

(Не)счастье победителя

Момент выигрыша — это отравленный кубок, потому что преуменьшает последующий успех. Но даже радости от того, что должно бы доставлять удовольствие при получении богатства, со временем притупляются, когда мы к ним привыкаем. Привычка делает их менее особенными.

Люди быстро привыкают к тому, что дома всегда тепло, еда прекрасная, они посещают лучшие отели и рестораны. Судя по всему, они даже привыкают к тому, что их возит шофер в модной машине, и пресыщаются коктейлями на пляжах с пальмами. Экзотика становится повседневной — когда вокруг все особенное, оно перестает быть особенным.

В то же время становится сложнее получать удовольствие от мелочей, таких как комплименты или любимая телевизионная передача.



СЧАСТЛИВЫЕ ЧИСЛА?

Некоторые люди в лотерею всегда выбирают одни и те же номера, часто имеющие некоторое личное значение — например, цепочка дней рождений или число, которое они считают «счастливым». Чем дольше их числа не выпадают, тем выше, по их мнению, шансы выиграть в ближайшем будущем. Даже зная математику, они погружаются в некоторое мистическое мышление, подкрепляющее их веру, что у каждого номера есть свой черед. Вероятность, что выпадет конкретная комбинация цифр, не больше, чем выпадение комбинации 1, 2, 3, 4, 5 и 6.

Сайт Британской национальной лотереи публикует списки чисел, которые выпадают чаще и реже всего, и «просроченных» — тех, которые долго не выпадали. Но каждая комбинация, разумеется, случайна, и предыдущие комбинации не влияют на будущие результаты. Может оказаться, что и одни и те же числа будут выпадать каждую неделю в течение года — просто это не очень вероятно.

Но если вы точно хотите поиграть в лотерею и рискнуть выиграть кучу денег, не берите те же цифры, что и все остальные. Не стоит следовать очевидной схеме. Разумеется, если вы хотите выиграть небольшую сумму, чтобы ограничить вред, который принесет выигрыш в вашу жизнь, возьмите, скажем, первые шесть цифр, и тогда, если они выпадут, вам гарантированно придется поделиться со множеством других людей.



Выигравшие в лотерею получали меньше удовольствия от этих вещей, чем контрольная группа и жертвы аварий. И они не ожидали стать счастливее в будущем. В долгосрочной перспективе победители не были счастливее по сравнению с контрольной группой. Когда

Брикмен

и Котс

опросили жертв серьезных аварий, чья жизнь с тех пор серьезно осложнилась, исследователи обнаружили, что те тоже сравнивали свою предыдущую жизнь с текущей ситуацией. Сравнение делало их более несчастными, особенно при том, что они были склонны рассматривать свою прошлую жизнь сквозь розовые очки, вспоминая ее как более радостную, чем она казалось тогда. Это усиливало чувство потери.

ГОЛУБИ МЕЧТАЮТ ВЫИГРАТЬ В ЛОТЕРЕЮ?

Можно подумать, что азартные игры характерны только для человека. А вот и нет. Из двух вариантов, первый из которых дает еду в 50% случаев, а другой — в 75% случаев, голуби решительно предпочитают первый вариант. Похоже, им нравится возбуждение азарта. Поэтому не исключено, что удовольствие, которое люди испытывают от азарта, на некотором базовом уровне биологическое. Покупая лотерейный билет, вы не умнее голубя...

Последняя страница

Кто это?

Что произошло?

Вы вспомнили?

Об этом рассказывается на с. 222, «Зачем же я пришел?».



Что означает «анагноризис»?

Вы корпулентны?

Если вы не вспомнили, что такое анагноризис, вам поможет подсказка — вы женаты на своей матери (с. 223)?



Энн Руни

ПСИХОЛОГИЯ ЗА 15 МИНУТ

Редактор *А. А. Братишко*
Корректор *Е. А. Клепова*
Компьютерная верстка *В. В. Забковой*

ООО «Кучково поле»
Москва, 119071, ул. Орджоникидзе, 10, оф. 420
Тел.: (495) 256 04 56, e-mail: info@kpole.ru
www.kpole.ru

Подписано в печать 16.08.16.
Формат 152 x 152 мм. Тираж 2000 экз.

ISBN 978-5-9950-0711-1

ИЛЛЮСТРАЦИИ ПРЕДОСТАВЛЕНЫ

Anne Rooney: 195. Ansgar Walk: 11. Bridgeman: 185 (Private Collection/Look and Learn). Bundesarchiv, Bild: 57. Carl Lender: 42. Clipart: 15, 31, 39, 40, 51, 105, 113, 153. Corbis: 37 (Ann Kaplan), 70 (Hulton-Deutsch Collection), 97, 103 (Bettmann), 181 (Sunset Boulevard), 187 (CinemaPhoto), 204 (Matthew Aslett/Demotix), 221 (CHIP EAST/Reuters). Foto Ad Meskens: 8. Gaetan Lee: 28. Getty: 84 (Time & Life Pictures), 131, 154 (NY Daily News), 173 (Fox Photos), 242 (NY Daily News), 298. Kobal Collection: 54, 100. Lorna Tilley: 60. Mary Parrish: 118t. NASA: 196tr, 196tl. National Photo Company Collection: 75. nyenyc: 49. OpenStax College: 20. Peter Trevaris: 16. Science and Society Picture Library: 299 (Daily Herald Archive/National Media Museum). Shutterstock: 7, 9, 10, 19, 24, 25, 27 (Monkey Business Images), 29, 33, 34, 36, 38, 46, 52, 58, 62, 63, 64, 66 (spirit of america), 67 (Joe Speer), 71t, 73, 77 (Antoine Begeler), 80, 87, 88, 91, 92, 94, 109, 114, 115, 116, 118b, 120, 123, 124, 125, 130, 133, 144, 149, 150 (Canada panda), 152t (PiXart), 152b, 158, 160, 167, 170, 175, 177, 179, 180, 189, 192b, 203, 207, 209, 212 (Barone Firenze), 214, 215, 217, 218, 219, 223, 226, 227t, 227b, 229, 230, 233 (skyfish), 241, 243 (bibiphoto), 247, 254, 256, 257, 258, 261, 262 (Rob Wilson), 267, 270, 272, 273, 278, 279, 282 (Oleg Golovnov), 283, 285, 287, 289, 290, 293, 294, 296t, 296b, 300, 302. W. E. F. Britten/Adam Cuerden: 129. Wellcome Library, London: 6, 13, 47, 83.