

# *Спотыкаясь* **о СЧАСТЬЕ**

Если вам хоть немного любопытно, какова человеческая натура,  
вы просто обязаны прочитать эту книгу.

**МАЛКОЛМ ГЛАДУЭЛ**



## **ДЭНИЕЛ ГИЛБЕРТ**



DANIEL GILBERT

**STUMBLING ON  
HAPPINESS**



*Alfred A. Knopf New York 2006*

## **Прочитав эту книгу, вы:**

- узнаете, почему погоня за мечтой зачастую интереснее и ярче мечты осуществившейся;
- поймете, что счастье, которое кажется недостижимым, может находиться на расстоянии вытянутой руки от вас;
- научитесь не загадывать на будущее, а получать радость и удовлетворение от настоящего.

ДЭНИЕЛ ГИЛБЕРТ

# СПОТЫКАЯСЬ О СЧАСТЬЕ

*Перевод с английского*



Москва  
2015



УДК 159.923:17.023.34  
ББК 88.3:87.742  
Г47

Переводчик Ирина Шаргородская  
Редактор Алиса Черникова

Гилберт Д.

Г47 Спотыкаясь о счастье / Дэниел Гилберт ; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2015. — 320 с.

ISBN 978-5-9614-4925-9

Люди тратят много сил, энергии и ресурсов, чтобы сделать себя счастливыми в будущем: на десятилетия вступают в ипотеку, мечтая о собственном жилье, берут кредиты под грабительские проценты ради комфорта в отремонтированном доме, делают карьеру, надрываясь на работе, чтобы когда-нибудь заработать на все блага жизни. Но в погоне за будущим мы забываем о том, что можно и нужно быть счастливыми в настоящем.

В своей замечательной и остроумной книге, ставшей для десятков тысяч людей во всем мире настоящим руководством к действию, известный гарвардский психолог Дэниел Гилберт рассказывает о том, почему наши прогнозы о собственном счастье в будущем не совпадают с реальностью. Опираясь на теории и факты из психологии, когнитивной неврологии, философии и поведенческой экономики автор доказывает нам, что счастье нужно создавать в настоящем!

УДК 159.923:17.023.34  
ББК 88.3:87.742

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@alpina.ru.*

- © Daniel Gilbert, 2005
- © Перевод на русский язык,  
Ирина Шаргородская, 2008
- © Издание на русском языке,  
ООО «Издательство Питер», 2008
- © Издание на русском языке,  
перевод, оформление.  
ООО «Альпина Паблишер», 2015

ISBN 978-5-9614-4925-9 (рус.)  
ISBN 978-1-4000-7742-7 (англ.)

# Оглавление

---

Благодарности автора .....	13
Предисловие .....	15

## Часть I. Предвидение

Глава 1. Путешествие в когда-нибудь .....	23
Удобства предположения .....	25
Обезьяна, заглянувшая в будущее .....	29
Повороты судьбы .....	37
Далее .....	46

## Часть II. Субъективность

Глава 2. Взгляд отсюда .....	51
Танцы об архитектуре .....	53
Еще один проповедник .....	63
Обсуждение счастья .....	70
Далее .....	78
Глава 3. Взгляд внутрь снаружи .....	80
Смущенные и растерянные .....	81
Удобное онемение .....	84
Измеритель счастья .....	89
Далее .....	97

### Часть III. Реализм

Глава 4. В слепом пятне глаза разума.....	103
Маленькая большая голова .....	106
Содержательная голова Оза.....	112
Затруднения с завтрашним днем .....	119
Далее .....	125
Глава 5. Молчание собаки .....	126
Отсутствующие моряки .....	127
На горизонте событий .....	135
Далее .....	140

### Часть IV. Презентизм

Глава 6. Будущее — это сегодня .....	143
Больше того же самого .....	144
Тайное предчувствование .....	150
Далее .....	159
Глава 7. Бомбы времени .....	161
Пространственное мышление .....	162
Отсчет от сейчас .....	169
Почти ничего .....	173
Далее .....	183

### Часть V. Рационализация

Глава 8. Обманчивый рай .....	187
Перестать досаждать людям .....	190
Подгонка фактов .....	198
Далее .....	210
Глава 9. Иммунитет к реальности .....	211
Взгляд вперед на взгляд назад .....	214
Маленькие угрозы .....	220

Объяснения .....	226
Далее .....	232

## **Часть VI. Поправимость**

<b>Глава 10. Стоит обжечься .....</b>	<b>237</b>
Наименее вероятные случаи .....	238
Все хорошо .....	244
То, чего не было .....	248
Далее .....	254
<b>Глава 11. Живые отчеты о завтрашнем дне .....</b>	<b>255</b>
Суперрепликаторы .....	258
Миф об отпечатках пальцев .....	267
Далее .....	278
<b>Послесловие .....</b>	<b>281</b>
<b>Об авторе .....</b>	<b>287</b>
<b>Примечания .....</b>	<b>289</b>



Посвящается Оли, под яблоней



Человек не может ни угадать, ни предвидеть обстоятельства, которые сделают его счастливым; он лишь натывается на них случайно, если повезет, в самом неожиданном месте и пытается удержать навсегда, будь то богатство или слава.

*Уилла Кэсер, Ле-Лаванду, 1902 г.*





# Благодарности автора

---

**П**од этим заголовком автор обычно заявляет, что никто не пишет книг в одиночку, и перечисляет всех людей, которые якобы писали ее вместе с ним. Хорошо, наверное, иметь таких друзей. Увы, эту книгу писал я один, поэтому позвольте мне просто поблагодарить тех, кто своими дарами дал мне возможность справиться с этим самостоятельно.

Во-первых, и более всего, я благодарен студентам и бывшим студентам, которые провели очень многие из описанных здесь исследований и позволили мне воспользоваться их результатами. Это Стивен Бламберг, Райан Браун, Дэвид Сентербар, Эрин Драйвер-Линн, Лиз Данн, Джейн Эберт, Майк Джил, Сэрит Голаб, Карим Кэссам, Дебби Кермер, Мэтт Либерман, Джей Мейерс, Кэри Моуэдж, Бекка Норик, Кевин Окснер, Лиз Пайнел, Джейн Райзен, Тодд Роджерс, Бен Шиной и Талия Уитли. Как это мне посчастливилось работать со всеми вами?

Особо благодарен я своему другу и давнишнему сотруднику Тиму Уилсону из Виргинского университета, чей ум и творческие способности были постоянными источниками вдохновения, зависти и исследовательских грантов (и это предложение — единственное во всей книге, которое я написал с его помощью).

Некоторые мои коллеги читали отдельные главы, давали советы, добывали информацию и помогали чем только могли. Это Сиссела Бок, Алан Брандт, Патрик Каванах, Ник Эпли, Нэнси

Эткофф, Том Гилович, Ричард Хэкмен, Дэнни Канеман, Боаз Кейсар, Джей Койлер, Стив Косслин, Дэвид Лайбсон, Эндрю Освальд, Стив Пинкер, Ребекка Сэйкс, Джонатан Шулер, Нэнси Сигал, Дэн Симонс, Роберт Трайверс, Дэн Вегнер и Тим Уилсон. Спасибо вам всем.

Мой агент Катинка Мэтсон требовала, чтобы я прекратил вести разговоры об этой книге и начал наконец ее писать. И хотя Катинка не единственный человек, который требовал их прекратить, она осталась единственной, кого я по-прежнему люблю. И если вы подозреваете, что чтение этой книги не доставит удовольствия, вам следовало бы увидеть ее до того, как она попала в руки Марти Эшера, моего редактора в издательстве «Кнопф», обладателя прекрасного слуха и большой голубой ручки.

Большую часть книги я написал во время отпусков, субсидированных президентом и членами совета Гарвардского колледжа, Мемориальным фондом Джона Саймона Гуггенхайма, фондом Джеймса Маккина Кеттелла, Американским философским обществом, Национальным институтом психического здоровья и университетом Чикагской высшей школы бизнеса. Благодарю эти организации за то, что инвестировали в мое отсутствие.

И, наконец, дань сентиментальности. Я благодарен своей жене и лучшему другу, которые носят одно и то же имя — Мэрилин Олифант. Никого, кажется, не могла бы интересовать каждая нездоровая мысль, приходившая мне в голову. Никого, но некоторых все же интересовала. Дух мой неустанно поддерживали представители кланов Гилберт и Олифант — Ларри, Глория, Шерри, Скотт, Диана, мистер Микки, Ио, Дэнни, Шона, Арло, Аманда, Большой Зет, Сара Б., Рен и Дейлин, и я благодарю их всех за сердечное участие. Наконец, позвольте мне вспомнить с благодарностью и любовью две души, которых недостойны даже небеса, — моего учителя, Нэда Джонса, и мою мать, Дорис Гилберт.

Ну а теперь — давайте спотыкаться.

*18 июля 2005 г.  
Кембридж, Массачусетс*

# Предисловие

---

Больней, чем быть укушенным змеей,  
Иметь неблагодарного ребенка!

Уильям Шекспир. Король Лир\*

**Ч**то вы сделаете, если прямо сейчас узнаете, что всего через десять минут должны умереть? Броситесь в спальню, достанете из ящика для носков хранящуюся там со времен президента Форда пачку «Малборо» и закурите? Или ворветесь в кабинет к начальнику и наконец-то скажете все, что вы о нем думаете? Или помчитесь в мясной ресторан и закажете бифштекс средней прожаренности, в котором так много холестерина? С уверенностью можно сказать только одно: среди многообразия дел, какими вы могли бы заняться в эти последние десять минут, найдется мало таких, которыми вы действительно занимались сегодня.

Кое-кто может погрозить вам пальцем и сурово напомнить, что каждую минуту жизни нужно проживать так, будто она последняя, из чего следует единственный вывод: этот кое-кто проведет последние десять минут своей жизни, давая другим глупые советы. Дела, которыми мы занимаемся, зная, что жизнь продолжается, вполне естественным образом отличаются от тех, какими мы займемся, узнав о близком конце. Мы отказываемся от курения и жирной пищи, покорно улыбаемся в ответ на глупые шутки начальства, читаем книги вроде этой, когда могли бы нацепить бумажный клоунский колпак и, лежа в ванне, лако-

---

\* Перевод Б. Пастернака. — *Прим. пер.*

миться миндальным печеньем. Мы делаем все это, заботясь о тех людях, которыми скоро станем. За нашей будущей личностью мы ухаживаем, как за собственным ребенком, тратя почти весь сегодняшний день на то, чтобы выстроить день завтрашний, который, как мы надеемся, сделает эту личность счастливой. Вместо того чтобы потворствовать своим мимолетным капризам, мы взваливаем на себя ответственность за благополучие наших будущих «Я» — ежемесячно сберегаем часть доходов, чтобы *они* могли порадоваться уходу на пенсию; бегаем трусцой и старательно пользуемся зубной нитью, чтобы *они* избежали проблем с сердцем и зубами; возимся с грязными пеленками и читаем вслух оскомину набившего «Кота в сапогах», чтобы когда-нибудь у *них* на коленях резвились толстощекие внуки. Даже мелкая покупка в магазине — это акт благотворительности, гарантирующий, что личность, которой мы вот-вот станем, насладится шоколадкой, которую мы только что оплатили. И всякий раз, когда мы чего-то *хотим* (продвижения по службе или женитьбы, автомобиль или чизбургер), мы ожидаем, что если мы это получим, то человек с нашими отпечатками пальцев в последующие мгновения, часы и годы будет наслаждаться миром, который создадим мы; он оценит принесенные нами жертвы, пожиная урожай, взошедший в результате практичных инвестиционных решений и благородного воздержания.

Да-да. Не вздыхайте. Как и плоды наших чресел, наши продолжения во времени часто неблагодарны. Мы трудимся в поте лица, чтобы дать *им* то, что, по нашему мнению, должно им понравиться, а *они* бросают работу, отрачивают волосы, уезжают в Сан-Франциско (или из него) и дивятся, почему мы были так глупы, чтобы решить, будто это *им* понравится. Мы не достигаем тех высот и наград, которые казались нам важными, а *они* в результате благодарят Бога за то, что все сложилось вопреки нашим недальновидным планам. Даже тот человек, что откусывает от шоколадки, оплаченной нами минутой раньше, может скривиться и обвинить *нас* в неудачной покупке. Конечно, критика никому не нравится, но если наши будущие «Я» счастливы по причине не наших достижений, а того, чего не удалось избежать, тогда с *их* стороны вполне естественно бросить

в прошлое (в случае разочарования) пренебрежительный взгляд и поинтересоваться: о чем мы, спрашивается, тогда думали? *Они* могут согласиться с тем, что у нас были самые благие намерения, и даже признать, что мы сделали для них все возможное. Но все равно будут жаловаться своим психоаналитикам на то, что наше «все возможное» для *них* недостаточно хорошо.

Почему так происходит? Разве не должны мы знать вкусы, предпочтения, желания и нужды людей, которыми станем через год — или уже сегодня вечером? Разве не должны мы понимать свои будущие «Я» настолько хорошо, чтобы выстраивать для *них* благополучную жизнь — выбирать профессии и супругов, которыми *они* будут дорожить, покупать диванные чехлы, которые *они* будут беречь? Почему же в результате *их* чердаки и сама жизнь заполнены имуществом и людьми, что казались нам необходимыми, а для *них* стали ненужными, обременительными и бесполезными? Почему *они* недовольны нашим выбором возлюбленных и стратегией профессионального роста? И платят большие деньги, чтобы свести татуировку, которая стоила больших денег нам? Почему *они*, думая о нас, чаще испытывают сожаление и облегчение, а не гордость и удовлетворение? Это можно было бы понять, если бы мы игнорировали их, помыкали и пренебрегали *ими*, — но, черт побери, мы ведь отдали им лучшие годы своей жизни! Если мы достигли желанной цели, как *они* могут быть разочарованы? И почему *они* так легкомысленны, что постоянно попадают во все те же затруднительные положения, от которых мы так старались их избавить? Может быть, с *ними* что-то не в порядке?

Или что-то не в порядке с нами?

Когда мне было десять лет, самым завораживающим для меня предметом в доме была книга об оптических иллюзиях. Она познакомила меня с линиями Мюллера-Лайера, выглядевшими из-за стреловидных концов разными по длине, хотя при измерении линейкой они оказывались одинаковыми; с кубом Неккера, который казался открытым то сверху, то сбоку; с кубком, внешне превращающимся в два силуэта, а потом — снова в кубок (рис. 1). Я часами сидел, разглядывая их, на полу в отцовском

кабинете, загипнотизированный тем, как эти простые рисунки заставляют разум верить в заведомо неверное положение вещей. Тогда-то я и понял, что ошибки – это интересно и что в жизни для них тоже может найтись место. Однако главная привлекательность оптической иллюзии заключается не в том, что она заставляет каждого человека совершать ошибку, а в том, что она заставляет каждого совершать *одну и ту же* ошибку. Если бы я увидел кубок, вы – лицо Элвиса, а наш друг – просто какие-то каракули, то рисунок можно было бы назвать вполне замечательной кляксой, но никак не оптической, пусть и плохонькой, иллюзией. Иллюзия особенно притягательна тем, что каждый человек видит сначала кубок, потом силуэты, а потом – *неуловимое движение* и... снова кубок. Ошибки восприятия, порождаемые оптическими иллюзиями, закономерны, постоянны и систематичны. Это не глупые, а умные ошибки – они позволяют тому, кто их понял, разглядеть изящную конструкцию и внутреннюю работу зрительной системы.

Ошибки, которые мы совершаем, пытаясь вообразить свое будущее, так же закономерны, постоянны и систематичны. Они тоже делаются по шаблону, что говорит нам о возможностях и границах предвидения почти столько же, сколько оптические иллюзии говорят о возможностях и ограничениях зрения. Этому и посвящена моя книга. Не подумайте – из-за третьего слова в ее названии, – что перед вами инструкция, которая каким-то образом научит вас быть счастливым. Такими инструкциями

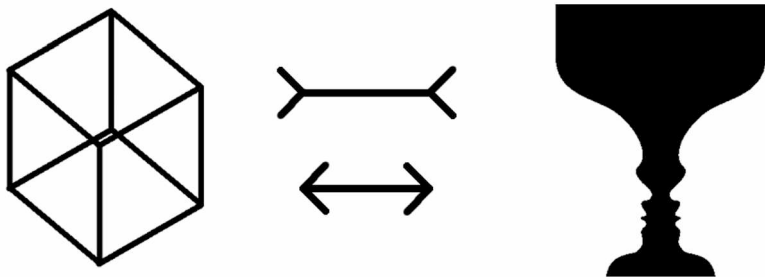


Рис. 1. Оптические иллюзии

заставлено по несколько полок в каждом книжном магазине, и если вы пойдете и купите одну из них, проделаете все, что там советуют, и обнаружите, что отнюдь не стали счастливее, вы всегда можете вернуться к этой книге, чтобы узнать почему. Ибо вместо инструкций она предлагает научные сведения — о способности человеческого мозга воображать будущее, и о том, каким образом и насколько точно он способен предсказать, окажется ли это будущее приятным. Эта книга — о загадке, над которой ломали головы многие мыслители на протяжении последних двух тысячелетий, и в ней использованы их идеи (а также несколько моих), объясняющие, почему мы так мало знаем о чувствах и желаниях людей, которыми вскоре станем. Ход рассказа слегка напоминает течение реки, пересекающей границы разных государств без виз и паспортов, поскольку ни одна наука не в силах предложить убедительное решение загадки. Объединив теории и факты из психологии, когнитивной неврологии, философии и поведенческой экономики, я лично нахожу получившийся у меня ответ убедительным, но об этом судить вам.

Написание книги — уже само по себе награда, но прочтение ее — это вложение времени и денег, что должно принести дивиденды. Не получив ни удовольствия, ни новых знаний, вы вправе будете потребовать возврата того и другого. Но этого не случится, конечно, поскольку я написал книгу, которая, надеюсь, покажется вам интересной, развлечет вас, убедит не принимать себя слишком всерьез и поискать хотя бы десять минут для жизни. Никто не может сказать, какие чувства вы будете испытывать, дочитав эту книгу до конца, в том числе и вы сами — в тот момент, когда только собираетесь ее начать. Но если ваше будущее «Я» останется неудовлетворенным, добравшись до последней страницы, оно по крайней мере поймет, почему вы ошибались, предполагая обратное<sup>1</sup>.





# ЧАСТЬ I

# Предвидение

Предвидение —  
акт заглядывания вперед  
во времени или размышления  
о будущем.



## Глава 1

# Путешествие в когда-нибудь

---

...О, если б знать заране,  
Чем кончится сегодня наша битва!

Уильям Шекспир. Юлий Цезарь\*

**С**вященники дают обет хранить целомудрие, врачи дают обет не навредить, а почтальоны дают обет разносить письма вовремя, не обращая внимания на снег, слякоть и грамматические ошибки в адресах. Психологи, о чем знают немногие, тоже дают обет — опубликовать на каком-то этапе своей карьеры книгу, брошюру или хотя бы статью, куда будет включена следующая сентенция: «Человек — это единственное животное, которое...» Закончить ее мы, конечно, можем, как нам заблагорассудится, но начинаться она должна с этих пяти слов. Большинство из нас не ждет конца карьеры, чтобы выполнить этот священный долг, поскольку мы знаем: последующие поколения психологов проигнорируют все, что мы успеем написать, занимаясь всю жизнь любимой наукой, и вспоминать нас будут главным образом из-за тех слов, которыми мы закончим эту сентенцию. И мы знаем, что

---

\* Перевод М. Зенкевича. — *Прим. пер.*

чем хуже это сделаем, тем лучше нас запомнят. Тех психологов, к примеру, которые закончили свою сентенцию словами «может использовать язык», вспоминали особенно часто, когда люди обучили шимпанзе общаться с помощью жестов. А когда открылось, что шимпанзе, живущие на воле, используют палки, чтобы добывать термитов (и бить друг друга по голове), мир внезапно вспомнил полное имя и почтовый адрес каждого психолога, который когда-либо заканчивал свою сентенцию словами «использует орудия труда». И это вполне достойная причина тянуть с собственным вариантом завершения сентенции как можно дольше в надежде умереть раньше, чем тебя успеют публично унижить, назвав обезьяной.

Я никогда еще не заканчивал эту сентенцию, но собираюсь сделать это сейчас, призвав вас в свидетели. *Человек – это единственное животное, которое думает о будущем.* Подождите, позвольте договорить – у меня у самого были в доме кошки, собаки, песчанки, мыши, золотые рыбки и крабы, и я согласен с тем, что животные часто *ведут себя* так, словно умеют думать о будущем. Но (о чем вечно забывают лысые люди в париках) вести себя так, будто у тебя есть волосы, и иметь их на самом деле – это не одно и то же, и внимательный человек заметит разницу. К примеру, я живу в пригороде, и каждую осень белки у меня во дворе (в котором их только две и помещается) ведут себя так, будто знают: не сделав запасов сейчас, они останутся зимой без еды. Насколько может судить всякий достаточно образованный человек, эти белки не отличаются выдающимися способностями. У них обычный беличий мозг, который включает программу по запасанию пищи в определенный момент – когда количество солнечного света, воспринимаемого обычными беличьими глазами, уменьшается до критического уровня. Дни укорачиваются, запускается механизм запасания (без всякой мысли о завтрашнем дне), и белка, прячущая орехи у меня во дворе, «знает» о будущем примерно столько же, сколько падающий камень «знает» о законах гравитации, – то есть ничего. Пока шимпанзе не плачет, думая о приближающейся одинокой старости, и не улыбается, предвкушая летний отпуск, и не отказывается от конфеты, потому что и так уже не влезает в шорты,

я буду настаивать на своем варианте этой сентенции. Мы думаем о будущем так, как не умеет и никогда не научится думать никакое другое животное, и это простое, знакомое каждому, обычное умение – определяющее свойство человеческой природы<sup>2</sup>.

## УДОБСТВА ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ

Если вас попросят назвать величайшее достижение человеческого мозга, вы, скорее всего, вспомните созданные им замечательные артефакты – Великую пирамиду Гизы, международную космическую станцию или мост Золотые Ворота. Это и вправду великие достижения, за которые наш мозг заслуживает самых пышных почестей. Но – не величайшие. Любой из этих объектов могла бы спроектировать и построить сложная машина, ибо знаний, логики и терпения машинам не занимать. На самом же деле существует лишь *одно* достижение, настолько замечательное, что претендовать на него не может никакая машина, и это – сознательное переживание. *Увидеть* египетскую пирамиду, *вспомнить* Золотые Ворота, *вообразить* космическую станцию – куда удивительнее, чем создать любой из этих объектов. Более того, одно из этих действий превосходит своей необыкновенностью все остальные. Видеть – значит переживать мир таким, какой он есть, помнить – переживать мир таким, каким он был, но воображать... о, *воображать* – значит переживать мир таким, каким он никогда не был, но каким может быть. Величайшее достижение человеческого мозга – это способность воображать предметы и события, которых не существует в реальности, и именно эта способность и позволяет нам думать о будущем. По словам одного философа, наш мозг – это «предвосхищающая машина», и «создание будущего» – самое важное, что он умеет делать\*.

Но что именно подразумевается под «созданием будущего»? Есть по меньшей мере два способа, какими мозг его, так сказать, создает, и один из них знаком как нам, так и многим другим животным, а второй – только нам одним. Любой мозг – чело-

---

\* Деннет Д.С. Виды психики: на пути к пониманию сознания. – М., 1994. – Прим. ред.

века, обезьяны, даже белки с ее регулярным собиранием припасов – предсказывает *ближайшее, локальное, персональное будущее*. Он делает это, используя информацию о сиюминутных событиях («Я чую некий запах») и прошедших («Когда я чуял этот запах в последний раз, что-то большое пыталось меня съесть»), чтобы предвосхитить событие, которое с наибольшей вероятностью произойдет в следующий момент («Что-то большое собирается меня...»)<sup>3</sup>. Но отметим две особенности этого так называемого предсказывания. Во-первых, вопреки шутивным репликам в скобках, подобное предсказывание не оформляется в мозгу в нечто такое, что хотя бы отдаленно походит на сознательную мысль. В точности как калькулятор складывает два и два и получает четыре, не думая при этом об арифметике, так мозг прибавляет прошлое к настоящему и получает будущее, не думая ни о том, ни о другом. Фактически это даже не предсказывание как таковое. После недолгого обучения голотурия *Aplusia parvula* способна научиться предвидеть и избегать удара электрошоком, а то, что голотурии вовсе не имеют мозга, легко докажет всякий, взявший в руки скальпель. Компьютеры тоже не имеют мозга, но действуют в точности как голотурии, когда отвергают вашу опустевшую кредитную карту. Короче говоря, и механизмы, и беспозвоночные служат доказательством того, что для столь простого предсказывания от мозга не требуется ни осознания, ни понимания, ни смекалки.

Во-вторых, такое предсказывание не отличается широтой. Оно не будет предсказыванием в том смысле, в каком мы способны прогнозировать ежегодный рост инфляции, интеллектуальное влияние постмодернизма, тепловую гибель Вселенной или очередной цвет волос Мадонны. Это, скорее, предсказывание того, что может случиться именно в этом месте, именно в следующую секунду, именно с вами, и мы называем его *предсказыванием* только потому, что нет слова точнее. Однако, используя этот термин – который подразумевает расчетливое, сознательное размышление о событиях, могущих произойти где угодно, с кем угодно, в любое время, – мы рискуем неправильно осветить тот факт, что мозг занимается непрерывным предсказыванием ближайшего, локального, персонального будущего без ведома

своего обладателя. Поэтому вместо того, чтобы говорить, что мозг предсказывает, скажем лучше, что он *предполагает*.

Ваш мозг предполагает и в эту самую секунду. Вы можете сейчас, к примеру, осознанно размышлять о фразе, которую только что прочли, или о ключе в кармане, который больно упирается вам в бедро, или об истинных причинах войны 1812 г. О чем бы ни были ваши мысли, уж конечно, они вовсе не о том, каким словом закончится следующее предложение. Но в этот самый момент, когда вы читаете этот абзац и думаете о чем угодно, им навешанном, ваш мозг использует слово, читаемое в данную секунду, и слова, прочитанные секундой ранее, чтобы сделать разумное предположение о том, какое слово он прочтет в секунду следующую, что и позволяет вам читать так бегло. Всякий мозг, возвращенный на продолжительной диете из триллеров и низкопробных детективов, ожидает, что после слов «была темная и дождливая» последует «ночь», и поэтому, когда он обнаруживает это слово, то принимает его без малейшей запинки<sup>4</sup>. И пока каждая догадка вашего мозга относительно следующего слова верна, вы благополучно перебираетесь со строки на строку, превращая черные закорючки в мысли, сцены, характеры и понятия, блаженно не сознавая, что ваш занятый предположением мозг с фантастической скоростью предсказывает конец фразы. Только когда ваш мозг предсказывает плохо, вы вдруг чувствуете себя авокадо.

То есть удивленным. Не так ли?

Что ж, рассмотрим смысл этого краткого мига удивления. Удивление — это эмоция, которую мы испытываем, когда сталкиваемся с чем-то неожиданным, — таким, например, как толпа приятелей в бумажных колпачках, вопящих «С днем рождения!» в тот момент, когда мы заходим домой с тяжелыми сумками и переполненным мочевым пузырем, — и оно раскрывает сущность наших ожиданий. Удивление, которое вы испытали в конце последнего абзаца, говорит о том, что пока вы читали фразу «Только когда ваш мозг предсказывает плохо, вы вдруг чувствуете себя...», ваш мозг логически предсказывал завершающее слово. Он предсказал, что в следующие несколько миллисекунд ваши глаза увидят ряд черных закорючек, в которых будет зашифровано слово, означающее некое чувство — «опечаленный»,



«раздосадованный» или даже «удивленный». Вместо этого они увидели... фрукт, что вывело вас из обычного дремотного состояния и раскрыло бы сущность ваших ожиданий всякому, кто смотрел бы на вас со стороны. Удивление говорит о том, что мы ожидали чего-то другого — не того, что получили, — даже если и сами не знали, чего именно стоило ждать.

Поскольку чувство удивления обычно сопровождается реакцией, которую можно увидеть и измерить (вскидывание бровей, распахивание глаз, отвисание челюсти и всяческие восклицания), психологи способны определить, занимается ли мозг предположениями. Когда при опытах с обезьянами, например, исследователь опускает мяч в один из нескольких желобов, обезьяны тут же смотрят на нижний конец этого желоба, ожидая появления мяча. Если при помощи кое-каких экспериментаторских хитростей мяч вдруг выкатывается из другого желоба (не из того, в который его опустили), обезьяны выказывают удивление — видимо, потому, что мозг их строит предположения<sup>5</sup>. Человеческие дети откликаются на непонятные физические явления сходным образом. Когда им, например, показывают видеозапись, по ходу которой большой красный кубик ударяет маленький желтый, в результате чего последний сразу отскакивает и исчезает с экрана, дети реагируют спокойно. Но если прежде чем отскочить, маленький желтый кубик на секунду-другую задерживается, это зрелище приковывает внимание детей не хуже, чем крушение поезда — случайных свидетелей. Задержка с отскоком как будто идет вразрез с неким предсказанием, сделанным предполагающим мозгом<sup>6</sup>. Подобные опыты говорят о том, что мозг обезьяны «знает» о тяготении (предметы падают вниз, а не в сторону), а мозг человеческого ребенка «знает» о кинетике (движущиеся предметы передают энергию неподвижным в тот самый момент, когда входят с ними в контакт, а не несколькими секундами позже). Говорят они также и о более важном — мозг обезьяны или ребенка добавляет уже известные ему факты (прошлые) к тому, что видит сейчас (к настоящему), чтобы предсказать, что случится далее (будущее). Если происходящее отличается от предсказанного, обезьяны и дети испытывают удивление.

Наш мозг был создан для предположения, и именно этим он и занимается. Когда мы гуляем по пляжу, мозг предсказывает, насколько твердым окажется песок, когда его коснется нога, и соответственно регулирует напряжение в коленном суставе. Когда мы подпрыгиваем, ловя фрисби, мозг предсказывает, где она окажется в момент пересечения ее и нашего пути, и направляет руку в нужную сторону. Когда мы смотрим на краба, бегущего к воде и скрывающегося за корягой, мозг предсказывает, когда и в каком месте он появится перед нашими глазами, и направляет взгляд именно туда. Эти предсказания замечательны и по своей скорости, и по точности, с которой они делаются. Трудно представить, на что была бы похожа наша жизнь, если бы мозг прекратил предсказывать и предоставил нам обходиться только настоящим моментом, лишив возможности рассчитать следующий шаг. Однако как ни поразительно это свойственное каждому, автоматическое, непрерывное, неосознаваемое предсказание ближайшего, локального, персонального будущего, не оно заставило наших предков спуститься с деревьев и надеть штаны. Фактически этим способом предсказывать пользуются даже лягушки, не покидая родимого пруда, и не о нем говорится в моем варианте сентенции. Нет, то разнообразное будущее, которые создаем мы, люди, — и только мы, — совершенно другого рода.

## ОБЕЗЬЯНА, ЗАГЛЯНУВШАЯ В БУДУЩЕЕ

Взрослые любят задавать детям глупые вопросы, желая посмеяться над ответами. Один из самых дурацких вопросов таков: «Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?» Детей он обычно озадачивает и тревожит — возможно, потому, что в вопросе этом слышится намек на некоторую опасность. Если они и отвечают на него, то что-нибудь вроде «буду продавцом конфет» или «кондуктором». Мы смеемся, поскольку знаем — вероятность того, что ребенок и вправду станет кондуктором или продавцом конфет, ничтожно мала. К тому моменту, когда он делается достаточно взрослым, чтобы самому задавать глупые вопросы, заинтересовать его будут уже совсем другие профессии. Но нужно заметить: хотя

подобные ответы и кажутся неверными, они верны в качестве ответов на другой вопрос, а именно «кем ты хочешь быть сейчас?». Дети не в состоянии сказать, кем они хотят стать когда-нибудь *потом*, потому что на самом деле они не понимают, что значит *потом*<sup>7</sup>. И как изворотливые политики, они игнорируют заданный вопрос и отвечают на тот, на который могут ответить. Взрослые, конечно, значение этого слова понимают. Если тридцатилетнюю жительницу Манхэттена спросить, где, по ее мнению, стоило бы провести старость, она назовет Майами, Феникс или другое популярное место. Ее может вполне устраивать нынешняя жизнь в шумном городе, но она способна себе представить, что через сколько-то лет игра в бинго и своевременная врачебная помощь станут ей дороже музеев и городского многолюдья. В отличие от ребенка, который думает лишь о том, что есть сейчас, взрослый умеет размышлять о завтрашнем дне. В какой-то миг на долгом пути от детского стульчика до кресла-каталки мы вдруг познаем, что это такое – потом\*.

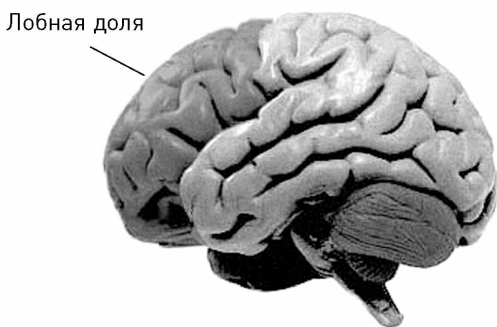
*Потом!* Что за удивительная идея! Потрясающее понятие. Невероятное открытие. Каким образом люди научились представлять себе события, которые еще не произошли? Какой доисторический гений понял первым, что можно сбежать из сегодняшнего дня, просто закрыв глаза и перенесясь в день завтрашний? Увы, идеи (даже великие) – это не окаменелости, возраст которых поддается датированию, и потому история возникновения понятия *потом* утрачена для нас навсегда. Но палеонтологи и нейрофизиологи уверяют, что этот кардинальный прорыв в ходе человеческой эволюции случился в последние 3 млн лет – и произошло это совершенно внезапно. Первый мозг появился на Земле около 500 млн лет назад. Примерно 430 млн лет он неспешно эволюционировал до мозга древнейшего при-

---

\* Хотя дети начинают говорить о будущем в возрасте около двух лет, они не вполне понимают, что это такое, пока не достигнут четырех. См.: Povinelli D.G., Simon B.B. Young Children's Understanding of Briefly Versus Extremely Delayed Images of the Self: Emergence of the Autobiographical Stance // *Developmental Psychology* 34:188–94, 1998; Nelson K. Finding One's Self in Time // *The Self Across Psychology: Self-Recognition, Self-Awareness, and the Self Concept*, eds. J.G. Snodgrass and R.L. Thompson. – New York: New York Academy of Sciences, 1997. P. 103–116. – *Прим. авт.*

мата и еще 70 млн — до мозга проточеловека. Затем что-то произошло (никто не знает, что именно, но версии расходятся от климатических изменений до изобретения кулинарии), и в развитии этого мозга, уже близкого к человеческому, произошел беспрецедентный рывок. Менее чем за 2 млн лет масса мозга была более чем удвоена: от 600 граммов у *Homo habilis* до почти полутора килограммов у *Homo sapiens*<sup>8</sup>.

Если бы вы, сев на особую диету, умудрились за короткий срок увеличить массу своего тела вдвое, уж конечно, вы не ждали бы, что прибавка в весе равномерно распределится на все его части. Свежие жировые накопления пришлось бы в основном на живот и ягодицы, а язык и пальцы ног остались бы практически прежними. Подобным образом и разительное увеличение размеров мозга не удвоило по демократическому принципу массу всего остального, и усовершенствование человека ограничилось новым мозгом, который структурно был идентичен старому, только увеличился. Вернее даже, увеличилась лишь одна часть мозга — лобная доля. Как явствует из названия, она находится в передней части головы, над глазами (рис. 2). Низкие и покатые лбы наших далеких предков в результате выдвинулись, стали



**Рис. 2.** Лобная доля — последнее прибавление к человеческому мозгу, которое позволяет нам представлять себе будущее\*

\* Источник: <http://cnnstudentnews.cnn.com/fyi/interactive/news/II/brain/frontal.jpg>. — Прим. авт.

высокими и выпуклыми (есть теперь на чем держаться шляпам), и эти изменения в строении черепа произошли из-за внезапного увеличения размеров мозга. Что же такого кроется в этой новой части? Что способно оправдать переустройство человеческого черепа? Почему сама природа так озаботилась ее наличием? Действительно, что в ней хорошего?

Еще не так давно ученые полагали, что ничего хорошего в ней нет вовсе, поскольку люди, у которых лобная доля была повреждена, казалось, прекрасно обходились и без нее. Финеас Гейдж, работавший мастером на Рутландской железной дороге, как-то раз прекрасным осенним днем 1848 г. устроил небольшой взрыв, в результате чего метровый железный стержень угодил Финеасу прямо в лицо. Стержень вошел в левую щеку и вышел через верх черепа, проделав в нем изрядную дыру и отхватив значительную часть лобной доли (рис. 3). Финеас упал наземь



**Рис. 3.** Рисунок врача, показывающий, в каких местах черепа Финеаса Гейджа вошел и вышел железный лом\*

---

\* *Источник:* Harlow J.M. Recovery from the Passage of an Iron Bar Through the Head // Publications of the Massachusetts Medical Society. 1868. № 2. – *Прим. авт.*

и пролежал несколько минут. Затем, к всеобщему изумлению, он поднялся и попросил напарника проводить его к доктору, уверяя при этом, что нести его не обязательно — дойдет и сам, без всякого беспокойства. Доктор вычистил из раны грязь, напарник вычистил испачканный мозгом железный лом, и вскоре Финеас с этим же ломом вернулся к прерванной работе\*. Характер у него заметно изменился к худшему — благодаря чему он и знаменит по сей день, — но куда более удивителен тот факт, что во всем прочем Финеас остался совершенно *нормальным* человеком. Сделай этот лом бифштекс из какой-нибудь другой части мозга — задень зону Брока, к примеру, зрительную зону коры головного мозга или мозговой ствол, — и Финеас мог бы умереть, ослепнуть, потерять способность говорить, а то и провести остаток жизни, соображая не лучше кочана капусты. Вместо этого следующие двенадцать лет он жил, видел, разговаривал и работал, будучи настолько непохожим на кочан, что неврологи поневоле пришли к выводу — лобная доля значит для человека так мало, что он вполне может обойтись без нее\*\*. Один психиатр в 1884 г. писал: «Случай со знаменитым американским ломом показал, что повреждение этой доли не обязательно сопровождается какими-либо последствиями»<sup>9</sup>.

Однако психиатр ошибался. В XIX в. знания о функциях мозга базировались в основном на наблюдении за такими людьми, как Финеас Гейдж, которые пострадали нечаянно в ходе случайного и неточного неврологического эксперимента, поставленного самой природой. В XX же веке хирурги продолжили дело природы и начали сами ставить эксперименты, результаты которых представили функции лобной доли уже совсем в другом свете. В 1930 г. португальский врач Антониу Эгаш Мониш, искавший способ успокаивать буйных пациентов, страдающих психопатией, узнал

---

\* Финеас действительно возил за собой лом, куда бы ни ехал, и был бы, наверное, доволен тем, что и лом этот, и его череп обрели пристанище на постоянной выставке в Гарвардском анатомическом музее. — *Прим. авт.*

\*\* Современные авторы считают случай Гейджа доказательством важности лобной доли, хотя в те времена, когда это произошло, о нем думали иначе. См.: Macmillan M.B. A Wonderful Journey Through Skull and Brains: The Travels of Mr. Gage's Tamping Iron // *Brain and Cognition* 5: 67–107, 1986. — *Прим. авт.*

о новой хирургической процедуре – фронтальной лоботомии (химическое или механическое повреждение частей лобной доли). Процедуру эту производили над обезьянами, и те, обычно приходившие в ярость, когда с их кормлением запаздывали, после операции реагировали на подобные задержки с терпеливым спокойствием. Эгаш Мониш испробовал лоботомию на своих пациентах и обнаружил тот же успокаивающий эффект (за что и получил в 1949 г. Нобелевскую премию). В следующие несколько десятилетий хирургические методы были усовершенствованы (операцию стали делать под местной анестезией при помощи льда), и нежелательных побочных эффектов (таких как снижение интеллекта и мочеиспускание во сне) стало меньше. Повреждение лобной доли превратилось в обычный способ лечения в случаях депрессии и тревожности, не поддававшихся другим видам терапии<sup>10</sup>. Вопреки представлениям, принятым среди медиков в предыдущем веке, выяснилось, что разница между наличием и отсутствием лобной доли все же есть. И сказывалась она в том, что без лобной доли людям жилось как будто лучше.

Но пока одни врачи расхваливали преимущества отсутствия лобной доли, другие обнаружили его недостатки. Пациенты с поврежденной лобной долей чаще всего легко справлялись с тестами, касающимися памяти и умственных способностей, но испытывали изрядные затруднения с любимыми, даже самыми простыми, задачами, в которые входило планирование. Например, их ставили в тупик головоломки, решение которых предполагает обдумывание серии ходов<sup>11</sup>. И подобные затруднения наблюдались не только в лабораторных условиях. Эти пациенты в обычных ситуациях держались вполне уверенно, могли поддерживать светскую беседу о цвете штор и выпить чай, не облившись, но были не в состоянии сказать, чем станут заниматься вечером того же дня. Суммируя научные данные по этому вопросу, известный ученый заключил: «Ни об одном префронтальном симптоме не сообщается с таким постоянством, как о неспособности планировать... Этот симптом представляется свойственным исключительно дисфункции префронтальной коры головного мозга... [и] не связан с клиническим повреждением любой другой нейронной структуры»<sup>12</sup>.

Итак, на основе этих двух наблюдений – что повреждение определенных частей лобной доли успокаивает людей, но также лишает их способности планировать, – можно сделать, похоже, один-единственный вывод. Какова концептуальная связь между *тревожностью* и *планированием*? Их объединяет, конечно же, размышление о будущем. Мы тревожимся, когда предвидим какие-то неприятные события, и строим планы, представляя себе, к каким результатам приведут со временем наши действия. При планировании необходимо заглядывать в будущее, а тревожность – одна из возможных реакций, возникающих при этом<sup>13</sup>. Тот факт, что повреждение одной только лобной доли неизбежно ухудшает способность планирования, одновременно уменьшая тревожность, говорит о том, что лобная доля – крайне необходимая часть головного мозга, позволяющая нормальному современному взрослому человеку мысленно переносить себя в будущее. Без нее мы ограничены настоящим моментом, не способны вообразить завтрашний день и, следовательно, не тревожимся о том, что он принесет. Как знают теперь ученые, лобная доля «дает возможность здоровым взрослым людям видеть существование своей личности протяженным во времени»<sup>14</sup>. Те, кто изучал людей с поврежденной лобной долей, описывают их как «привязанных к непосредственным стимулам»<sup>15</sup>, «замкнутых в сиюминутном времени и пространстве»<sup>16</sup>, «склонных к временной конкретике»<sup>17</sup>. Другими словами, они, как продавцы конфет и кондукторы, живут в мире, лишенном *потом*.

Заглянуть в этот мир помогает печальный случай с пациентом, известным как Н.Н. В 1981 г., когда ему было 30 лет, этот человек получил в автомобильной катастрофе закрытую травму головы. Обследование показало обширные повреждения лобной доли. Через несколько лет после несчастного случая психолог беседовал с Н.Н. и записал следующий диалог.

Психолог: Что вы собираетесь делать завтра?

Н.Н.: Не знаю.

Психолог: Вы помните вопрос?

Н.Н.: О том, что я буду делать завтра?



Психолог: Да. Вы можете описать состояние вашего разума в тот момент, когда пытаетесь думать о завтрашнем дне?

Н.Н.: Пустота, мне кажется... Это похоже на сон... как будто ты находишься в комнате, где ничего нет, и кто-то велит тебе найти стул, а там ничего нет... как будто ты плывешь посреди озера. И ухватиться не за что, и сделать ничего не можешь<sup>18</sup>.

Неспособность Н.Н. думать о своем будущем — характерная черта пациентов с повреждениями лобной доли. Завтрашний день для Н.Н. всегда будет пустой комнатой, и когда он пытается представить себе *потом*, то чувствует себя так же, как мы, когда пытаемся вообразить небытие или бесконечность. Но если бы вы заговорили с Н.Н. где-нибудь в метро или стоя в очереди в почтовом отделении, вы вряд ли догадались бы о том, что он утратил нечто, столь свойственное человеку. После случившегося Н.Н. представляет *время* и *будущее* как абстракции. Он знает, что существуют часы и минуты, сколько в первых последних и что означает *до* и *после*. Беседовавший с ним психолог писал: «Он знает о мире много, уверен в этом знании и может с легкостью высказать его. В этом смысле он не слишком отличается от нормального взрослого человека. Но он, похоже, не способен воспринимать протяженность субъективного времени. Он живет как будто в постоянном настоящем»<sup>19</sup>.

Постоянное настоящее — какое пугающее словосочетание! В этом есть что-то ирреальное — быть пожизненно заключенным в тюрьме одного мгновения, запертым навсегда в вечном «сейчас», в мире без конца, во времени без *потом*. Большинству из нас так трудно представить себе подобное существование, оно настолько чуждо нашей обычной жизни, что саму мысль о нем хочется отогнать как случайный бред, ненароком родившийся в чьей-то травмированной голове. Но на самом деле такое необычное существование — норма, и это *мы* — исключение. Первые несколько сотен миллионов лет после возникновения мозга он пребывал в постоянном настоящем, и у большинства живых существ остается в нем и поныне. Но не у вас и не у меня, потому что 2 млн или 3 млн лет назад наши предки пустились в великий побег из «здесь» и «сейчас», и транспортом для побега

послужил весьма специфический комок серой ткани, хрупкий морщинистый довесок к основной массе мозга. Лобная доля — последняя его часть, появившаяся в ходе эволюции, поздно созревающая и первой портящаяся с наступлением старости, — это машина времени, которая позволяет нам покидать настоящее и жить в будущем прежде, чем оно наступит. Ни у какого другого животного нет лобной доли, подобной нашей, и потому мы — единственные животные, которые думают о будущем. И хотя история лобной доли объясняет нам, *каким образом* люди вызывают в своем воображении завтрашний день, *почему* они это делают, она умалчивает.

## ПОВОРОТЫ СУДЬБЫ

В конце 1960 г. гарвардский преподаватель психологии начал принимать ЛСД, отказался от своей должности (не без некоторого содействия со стороны администрации), уехал в Индию, встретил там гуру и, вернувшись, написал популярную книгу под названием «Будь здесь и сейчас», основная мысль которой коротко изложена в ее названии<sup>20</sup>. Чтобы найти ключ к счастью, совершенству и просветлению, уверял бывший преподаватель, нужно прекратить так много думать о будущем.

Неужели только для того, чтобы научиться о нем не думать, необходимо было ехать в Индию и тратить там время, деньги и мозговые клетки? Да. Ведь, как знает всякий, кто пытался овладеть искусством медитации, не думать о будущем — задача куда более сложная, чем преподавать психологию. Чтобы не думать о будущем, требуется убедить лобную долю перестать делать то, для чего она предназначена, а она, совсем как сердце, которому вдруг приказали бы перестать биться, этому противится. В отличие от Н.Н., большинство из нас не *прикладывает никаких усилий*, представляя себе будущее, поскольку мысленные его модели в нашем сознании складываются постоянно и непрошено, затрагивая каждую сторону нашей жизни. Когда людей просят сказать, насколько часто они думают о прошлом, настоящем и будущем, они отвечают, что чаще всего думают о последнем<sup>21</sup>.

Когда исследователи, изучая поток сознания среднестатистического человека, *подсчитывают* присутствующие в нем темы и предметы, оказывается, что около 12% наших повседневных мыслей относятся к будущему<sup>22</sup>. Другими словами, один час из восьми человек думает о том, что еще только должно случиться. Если бы один час из восьми вы проживали в моем штате, то были бы вынуждены платить налоги, а ведь каждый из нас — в некотором смысле такой вот «кратковременный» обитатель завтрашнего дня.

Почему же мы не можем жить здесь и сейчас? Почему у нас не получается то, что без труда делают золотые рыбки? Почему мозг так настойчиво переносит нас в будущее, если в сегодняшнем дне вполне достаточно тем для размышления?

## Предвидение и эмоции

Самый очевидный ответ на этот вопрос — о будущем нам думать приятно. Мы, бывает, грезим о том, как обыграем всех в карты на дружеском пикнике, как сфотографируемся с членом лотерейной комиссии, держа в руках выигранный билет размером с дверь, как завяжем оживленный разговор с хорошенькой кассиршей в банке. Мы делаем это не потому, что ожидаем или хотим чего-то в этом роде, а потому только, что сам процесс воображения подобных возможностей — источник удовольствия. Исследования подтверждают то, о чем вы, возможно, догадываетесь и сами: когда люди мечтают о будущем, они предпочитают видеть себя в нем счастливыми победителями, а не проигравшими неудачниками<sup>23</sup>.

Мысли о будущем и в самом деле бывают так приятны, что порой мы предаемся им с большей охотой, чем мыслям о настоящем. Во время одного исследования испытуемым-добровольцам сказали, что они выиграли бесплатный обед в легендарном французском ресторане, после чего спросили, когда они хотят туда пойти — сейчас, вечером или завтра? Как ни манило предстоящее удовольствие от вкусной еды, большинство добровольцев предпочли отложить визит в ресторан на неделю<sup>24</sup>. Почему им понадобилась эта отсрочка? Да потому, что, решаясь

на недельное ожидание, они получали не только несколько приятных часов, посвященных заглыванию устриц и смакованию Chateau Cheval Blanc'47, но еще и целых семь дней предвкушения этого заглывания и смакования. Предвкушаемое удовольствие — удовольствие вдвойне. Некоторые события и вправду приятнее воображать, чем переживать (многим из нас случалось, проведя ночь с желанным человеком или вкусив изысканного лакомства, понимать в результате, что само ожидание было лучше воплощения мечты, и в следующий раз человек даже может отложить ее осуществление навсегда). Вот вам пример: во время одного исследования добровольцев попросили представить, что они назначают свидание человеку, к которому питают сильные чувства, и назвать дату. Те из них, чьи мечты о сближении с объектом страсти были самыми пылкими и детальными, *менее всего* хотели бы их осуществить в течение ближайших нескольких месяцев<sup>25</sup>.

Это говорит о том, что нам нравится резвиться в самом лучшем из всех воображаемых завтрашних дней — а почему бы нет? Мы, в конце концов, сохраняем в альбомах фотографии, сделанные во время отпусков и дней рождения, а не автокатастроф и визитов к врачу, потому что хотим быть счастливыми, прогуливаясь по аллее Памяти. Так почему бы нам не желать того же, пускаясь в путь по проспекту Воображения? Представляя себе счастливое будущее, мы чувствуем себя счастливыми, но у воображения имеются и некоторые непредвиденные последствия. Как обнаружили исследователи, когда людям легко вообразить какое-то событие, они переоценивают вероятность того, что оно произойдет на самом деле<sup>26</sup>. Поскольку большинство из нас обычно воображает гораздо больше хороших событий, чем плохих, мы склонны переоценивать вероятность того, что с нами произойдут именно хорошие события, и это делает нас в отношении будущего неисправимыми оптимистами.

Например, американские студенты полагают, что будут жить дольше, разводиться реже и путешествовать по Европе чаще, чем среднестатистическое большинство<sup>27</sup>. Вероятность того, что у них родятся одаренные дети, появятся собственные дома, а их фотографии опубликуют в газетах, они оценивают выше,

чем вероятность будущих сердечных заболеваний, венерических болезней, проблем с алкоголем, автокатастроф и переломов. Американцы всех возрастов полагают, что их будущее — это улучшенное продолжение настоящего<sup>28</sup>, и хотя представители других наций не столь оптимистичны, они тоже склонны вообразать свое будущее более светлым, чем у прочих себе равных<sup>29</sup>. Эти чересчур оптимистические представления о собственном будущем разрушить нелегко: люди, пережившие землетрясение, на какое-то время начинают более трезво оценивать риск погибнуть в результате очередной катастрофы, но уже через пару недель возвращаются к прежнему, ни на чем не основанному оптимизму<sup>30</sup>. В действительности события, противоречащие нашим светлым ожиданиям, порою делают нас *большими*, а не *меньшими* оптимистами. Как показывают исследования, люди, болеющие раком, оценивают свое будущее более оптимистично, чем здоровые<sup>31</sup>.

Конечно, упорно создаваемое нашим мозгом будущее — это не всегда вино, поцелуи и свежие устрицы. Оно частенько предстает приземленным, скучным, унылым, неприятным и даже откровенно пугающим, и у тех людей, которым хотелось бы найти способ перестать о нем думать, оно обычно вызывает *тревожность*, а не приятные чувства. Нас словно что-то принуждает порой (точь-в-точь, как тянет покачать языком расшатавшийся зуб) вообразать себе всяческие трагедии и несчастья. По пути в аэропорт мы рисуем себе вариант будущего, в котором самолет улетает без нас и встреча с важным клиентом срывается. По пути на званный обед мы рисуем себе вариант будущего, в котором все гости вручают хозяйке по бутылке вина, а мы стоим в растерянности с пустыми руками. По пути в медицинский центр мы рисуем себе вариант будущего, в котором врач, просмотрев рентгеновские снимки наших легких, хмурится и говорит что-нибудь зловещее, например: «Что ж, у вас остается следующий выбор...» Подобные картины пугают нас — по-настоящему пугают, так почему же мы продолжаем их создавать?

На то имеются две причины. Первая такова: предвидение неприятных событий может ослабить их воздействие. К примеру, во время исследования добровольцы подвергались 20 ударам

током, о каждом из которых их предупреждали за три секунды<sup>32</sup>. Часть испытуемых (группа высокого напряжения) подвергалась 20 сильным ударам в правую лодыжку. Другая часть (группа низкого напряжения) подвергалась трем сильным ударам и 17 слабым. Несмотря на то что участникам группы низкого напряжения доставалось меньше вольт, сердцебиение у них было чаще, они обильнее потели и боялись каждого следующего удара сильнее, чем участники группы высокого напряжения. Почему так? Да потому, что они подвергались ударам током разной силы в разное время и не имели возможности предвидеть будущее. Из чего следует, что три сильных удара, которые невозможно предвидеть, более болезненны, чем 20, которые предвидеть можно\*.

Вторая причина, по которой мы мучаем себя, воображая неприятные события, такова: страх, беспокойство и тревожность нам полезны. Драматизируя последствия неправильного поведения, мы побуждаем коллег, детей, супругов и домашних животных поступать правильно. Точно так же мы побуждаем к разумным действиям и себя, воображая все те неприятности, которые ожидают нас завтра, если сегодня мы перегреемся на солнце или объедемся пирожными. Предвидение таким образом становится «предупреждением»<sup>33</sup>, цель которого — не предсказать будущее, а предотвратить его, и исследования показывают, что такая стратегия часто становится эффективным способом заставить человека вести себя предусмотрительно и разумно<sup>34</sup>. Короче говоря, порой мы воображаем мрачное будущее именно для того, чтобы ничего подобного не произошло.

---

\* Поскольку речь зашла об ударах током, самое время объяснить, что подобные психологические эксперименты всегда проводятся в строгом согласии с этическими правилами, установленными Американской психологической ассоциацией и должны быть одобрены университетским комитетом до осуществления. Добровольцев в обязательном порядке предупреждают о любой опасности, которая способна угрожать их здоровью и чувствам, и они имеют возможность прервать эксперимент, когда пожелают, не боясь никаких взысканий. Если в целях эксперимента им дают какую-то ложную информацию, по окончании исследования обязательно говорят правду. Короче говоря, на самом деле все мы очень хорошие люди. — *Прим. авт.*

## Предвидение и контроль

Предвидение может доставить удовольствие и предотвратить страдание, и это одна из причин, по которым наш мозг упорно создает мысли о будущем. Но это не самая важная причина. Американцы каждый год охотно тратят миллионы — а может, и миллиарды — долларов на услуги медиумов, консультантов по инвестициям, духовных лидеров, синоптиков и прочих коммерсантов того же рода, которые уверяют, будто способны предсказывать будущее. Люди, субсидирующие эту гадальную индустрию, желают знать, какие события должны произойти, не только ради удовольствия их предвидеть. Мы желаем знать, что должно произойти, чтобы суметь с этим *что-то сделать*. Если через месяц процентные ставки возрастут, нам следует немедленно вложить деньги в облигации. Если днем пойдет дождь, с утра нужно захватить зонт. Знание — сила, и самая важная причина, по которой наш мозг продолжает создавать будущее даже в те моменты, когда мы предпочли бы находиться здесь и сейчас (как золотые рыбки), такова: он желает *контролировать* переживания, которые у нас будут.

Но зачем нам нужен контроль над будущими переживаниями? На первый взгляд этот вопрос кажется почти таким же бессмысленным, как вопрос, зачем нам нужен контроль над телевизорами и автомобилями. Однако не спешите с выводами. Лобная доля дана нам для того, чтобы мы могли заглядывать в будущее. Мы заглядываем в будущее, чтобы суметь его предсказать. А предсказываем мы для того, чтобы иметь возможность контролировать будущее, — но зачем нам вообще его контролировать? Почему бы просто не позволить прийти тому, что должно прийти, и не пережить его таким, как оно есть? Почему бы нам не находиться сейчас *здесь*, а потом — *там*? На этот вопрос есть два ответа, один из которых неожиданно правилен, а второй — неожиданно неправилен.

Неожиданно правильный ответ — люди получают удовольствие, когда *контролируют*. И даже не результаты, полученные в будущем, их привлекают, а сам процесс. Действовать, то есть что-то изменять, быть в силах влиять на предметы и события —

одна из основных потребностей человеческого мозга, данная ему как будто самой природой, и эта склонность к контролю проявляется в нас с младенчества<sup>35</sup>. Едва появившись на свет, мы желаем есть, спать, пачкать пеленки и влиять на предметы и события. К исполнению последнего желания мы приступаем лишь через некоторое время, поскольку далеко не сразу осознаем, что у нас есть пальцы, но как только мы это понимаем — берегись, мир! Малыши, еще не умеющие ходить, рассыпают кубики, бросают мячики, давят в кулачке печенье и визжат от восторга. Почему? Да потому, что *они это сделали*, вот почему. *Мама, посмотри, моя рука сделала так, и получилось вот что. Я был в комнате, и в ней что-то изменилось. Я хотел, чтобы кубики упали, и бах — они упали. Ай да я! Вот как я могу!*

Люди приходят в мир, желая его контролировать, и покидают его с тем же желанием. Как показывают исследования, если в некий момент между приходом и уходом люди утрачивают возможность контроля, они становятся несчастными и беспомощными, теряют надежду и впадают в депрессию<sup>36</sup>. А иногда и умирают. Во время одного исследования обитателям дома престарелых были выданы комнатные растения. Половине стариков (контролирующей группе) сказали, что они должны следить за растением и подкармливать его, а остальным (неконтролирующей группе) — что ответственность за его благополучие возьмет на себя служебный персонал<sup>37</sup>. Шесть месяцев спустя из участников группы, не контролирующей растения, умерло 30%, а из контролирующей группы — всего 15%. Исследование, проведенное для проверки, подтвердило важность осознанного контроля для благоденствия жильцов дома престарелых, но имело неожиданный и печальный конец<sup>38</sup>. Исследователи договорились со студентами-добровольцами, что те будут регулярно посещать дом престарелых. Участникам первой группы было разрешено контролировать время прихода студентов и продолжительность визитов («Пожалуйста, придите ко мне в следующий четверг на часок»), а участникам второй группы такой возможности не дали («Я приду к вам в следующий четверг на часок»). Через два месяца участники контролирующей группы выглядели более счастливыми, здоровыми и активными и принимали меньше



лекарств, чем те, кто не контролировал посещения студентов. На этом исследователи завершили работу и отменили приходы посетителей. Еще через несколько месяцев они получили удручающее известие — за прошедшее время умерло несоизмеримое количество участников контролирующей группы. И причина трагедии сделалась ясна слишком поздно. Стариков, которым было разрешено контролировать и которые получали от этого определенную пользу, по завершении исследования необдуманно лишили возможности контроля. Очевидно, что возможность контроля влияет на здоровье и настроение людей положительно, но лучше не иметь ее вовсе, чем иметь и утратить.

Наше желание контролировать настолько сильно, а сознание, что мы это делаем, — настолько отраднo, что люди часто ведут себя так, будто в состоянии контролировать даже то, что управлению не поддается. Играя в азартные игры, например, люди ставят на кон больше денег, если противники кажутся им несведущими в игре, — как будто верят, что сумеют проконтролировать процесс вытягивания карт из колоды и получают таким образом преимущество<sup>39</sup>. Они сильнее уверены, что выиграют в лотерею, когда могут контролировать номер на своем билете<sup>40</sup>, а при игре в кости сильнее уверены в победе, если бросают кости сами<sup>41</sup>. Они рискнут большей суммой, если кости еще не брошены, чем когда те брошены, но результат пока неизвестен<sup>42</sup>, и поставят больше, если именно им будет позволено назначить выигрышную комбинацию<sup>43</sup>. Поведение людей в каждой из этих ситуаций выглядело бы совершенно абсурдным, если бы они считали, что контролировать не поддающиеся управлению события не могут. Но если где-то в глубине души они верят, что *могут* — хоть чуть-чуть, но могут, — тогда поступки их выглядят вполне разумными. И кажется, где-то в глубине души большинство из нас действительно в это верит. Почему смотреть футбольный матч в записи не так интересно, даже если мы не знаем, какая команда выиграла? А потому, что сам факт, что игра уже состоялась, перечеркивает всякую возможность докричаться через экран телевизора, через кабельную систему до стадиона и помочь тем самым мячу влететь в ворота! Возможно, самое странное в этой иллюзии контроля не то, что она существует,

а то, что она оказывает почти такое же положительное психологическое воздействие, как и настоящий контроль. Фактически те люди, которые кажутся невосприимчивыми к этой иллюзии, находятся в клинической депрессии<sup>44</sup> — они склонны точно оценивать, насколько способны контролировать события в той или иной ситуации<sup>45</sup>. Эти и другие открытия привели некоторых исследователей к выводу, что ощущение контроля — как настоящего, так и иллюзорного — один из источников психического здоровья<sup>46</sup>. Поэтому на вопрос «Зачем нам нужен контроль над будущим?» неожиданно правильным ответом будет такой: мы лучше себя чувствуем, когда его контролируем, — вот и все. Ощущение контроля благотворно на нас влияет. Наша значимость делает нас счастливыми. Если мы сами управляем лодкой, плывя по реке времени, — это приносит нам удовольствие, каков бы ни был пункт назначения.

На этом месте вам в голову, вероятно, пришли две мысли. Одна из них, скорее всего, такова: хотя вы и надеялись никогда больше не услышать выражения «река времени», это все-таки случилось. Аминь. А вторая мысль следующая: пусть даже управление метафорической лодкой по затасканной сочинителями реке времени и приносит удовольствие и хорошее настроение, все же место, куда лодка направляется, значит гораздо больше. Игра в капитана — дело, конечно, приятное, но истинная причина, по которой мы хотим сами управлять своими лодками, такова: в противном случае мы можем прибыть вовсе не туда, куда намеревались. Характер места определяет, как мы почувствуем себя по прибытии, и уникальная человеческая способность думать о протяженном будущем позволяет нам выбрать лучший пункт назначения и отвергнуть худшие. Мы — обезьяны, которые научились заглядывать в будущее, потому что это дает нам возможность осмотреться среди разных возможных вариантов жизненного пути и выбрать самый лучший. Другие животные должны *пережить* событие, чтобы узнать, приятно оно или мучительно, но человеческое умение предвидеть позволяет нам воображать то, что еще не произошло, и таким образом избегать жестоких уроков. Нам не нужно трогать тлеющий уголь, чтобы узнать, что это причиняет боль, и не нужно переживать отказ,

насмешку, выселение, понижение в должности, болезнь и развод, чтобы узнать, что подобные ситуации нежелательны и лучше бы от них уклониться. Мы хотим — и *должны* хотеть — контролировать управление нашей лодкой, потому что некоторые варианты будущего лучше, чем другие, и даже издалека мы должны суметь определить, куда следует двигаться.

Эта мысль настолько очевидна, что кажется едва стоящей упоминания, но я к ней еще вернусь. И буду возвращаться на протяжении всей книги, ибо ее придется вспомнить не один раз, чтобы убедить вас в том, что мысль, которая кажется такой очевидной, на самом деле — неожиданно неправильный ответ на наш вопрос. Мы желаем управлять своими лодками, поскольку уверены, что очень хорошо знаем, куда нам следует плыть, но в действительности многие из попыток управления оказываются тщетными. Это происходит не потому, что лодка нас не слушается, и не потому, что мы не можем найти нужный пункт назначения, но потому, что будущее фундаментальным образом отличается от того, каким мы видим его сквозь подзорную трубу предвидения. Как у зрения бывают свои иллюзии («Не странно ли, что одна линия кажется длиннее другой, хотя это вовсе не так?»), как бывают они у взгляда в прошлое («Не странно ли, что я не могу вспомнить, как вынес мусор, хотя и сделал это?»), точно так же случаются они и у предвидения — и все три вида иллюзий объясняются одними и теми же психологическими принципами.

## ДАЛЕЕ

Заявляю со всей откровенностью — я буду не просто *вспоминать* неправильный ответ. Я буду громить и трепать его, пока он не сдастся и не отступит. Он кажется таким разумным и столь многие с ним согласны, что только основательная трепка поможет вычеркнуть его из списка общепринятых мудростей. Итак, прежде чем начать разгромный бой, позвольте мне поделиться с вами планом нападения.

- Вторая часть книги называется «Субъективность», и в ней я расскажу вам о научных исследованиях счастья. Все мы

стремимся к будущему, которое, как мы считаем, сделает нас счастливыми, но что такое счастье на самом деле? И можем ли мы надеяться, что наука даст нам заслуживающие доверия ответы на вопросы, касающиеся столь эфемерной материи, как чувства?

- Мы пользуемся глазами, чтобы видеть в пространстве, и воображением, чтобы видеть во времени. Как наши глаза порой видят то, чего нет, так и воображение иногда предвидит то, чего не будет. У него имеются три недостатка, порождающие иллюзии, разбору которых в основном и посвящена эта книга. В третьей части, которая называется «Реализм», я расскажу о первом недостатке: воображение действует так быстро, незаметно и эффективно, что к плодам его деятельности мы относимся недостаточно скептически.
- В четвертой части, названной «Презентизм», я расскажу о втором недостатке: плоды воображения... ну, скажем, не слишком воображаемы, и поэтому воображаемое будущее часто выглядит таким похожим на существующее настоящее.
- В пятой части, «Рационализация», я расскажу о третьем недостатке: воображение испытывает серьезные затруднения, когда дело касается того, что мы станем *думать* о будущем, в нем оказавшись. Предвидеть будущие события трудно, но еще труднее — предвидеть, как мы отнесемся к ним, когда они произойдут.
- Под конец, в шестой части, «Поправимость», я расскажу, почему избавиться от иллюзий предвидения не помогают ни личный опыт, ни мудрость прадедов. И предложу напоследок простое средство, которым вы, конечно, не воспользуетесь.

Дочитав книгу, вы, надеюсь, поймете почему, вращая штурвал и поднимая паруса большую часть своей жизни, мы в конечном счете обнаруживаем, что Шангри-Ла, райская страна, не такова, какой нам представлялась, и расположена вовсе не там, где мы ее искали.



## ЧАСТЬ II

# Субъективность

Субъективность — отношение к переживанию, свойственное не каждому, а только человеку, его испытавшему.



## Глава 2

# Взгляд отсюда

---

Но боже мой, как горько видеть счастье  
глазами других!

Уильям Шекспир. Как вам это понравится\*

**Х**отя Лори и Реба Шаппель близнецы, они очень разные люди. Реба, застенчивая трезвенница, записала отмеченный наградой альбом музыки кантри. Лори, появившаяся на свет первой, остроумна, не откажется от бокальчика клубничного дайкири, работает в больнице и думает когда-нибудь выйти замуж и родить детей. Иногда они ссорятся, как всякие сестры, но вообще-то живут в согласии: хвалят и поддразнивают друг друга и договаривают одна за другую начатые фразы. На самом деле Лори и Реба весьма необычны – в двух отношениях. Во-первых, у них общая кровеносная система и часть черепа и мозговой ткани на двоих, поскольку они родились со сросшимися головами. Лоб Лори неразрывно соединен со лбом Ребы, и каждую минуту своей жизни они смотрят друг на друга. А во-вторых, Лори и Реба необычны тем, что они счастливы – не то чтобы смирились со своим положением, но веселы, радостны и полны оптимизма<sup>47</sup>. В столь необычной жизни, конечно, хватает трудностей, но, как часто говорят сами сестры, у кого их нет? Когда с ними загова-

---

\* Перевод Т.Л. Щепкиной-Куперник.



ривают о возможности операции по разделению, Реба отвечает за обеих: «Наше мнение — нет, мы этого не хотим. Кому и зачем, ради всего святого, это нужно? Чтобы погубить в результате две жизни?»<sup>48</sup>

Вопрос к вам: если бы подобная жизнь выпала на вашу долю, как бы себя чувствовали *вы*? Если скажете: «Веселым, радостным и полным оптимизма», вы сыграете не по правилам, и я дам вам еще одну попытку. Постарайтесь ответить честно, а не вежливо. Честный же ответ должен быть таким: «Унылым, подавленным и полным отчаяния». И действительно, то, что ни один здравомыслящий человек не может при таких обстоятельствах быть *на самом деле* счастливым, кажется вполне очевидным. Потому-то среди медиков принято считать, что сиамских близнецов лучше разделять при рождении, хотя бы и с риском убить одного из них. Как писал выдающийся историк медицины: «Многие одиночки, особенно хирурги, не в состоянии понять, за что ценят жизнь сиамские близнецы, не в состоянии понять, как могут те не желать рискнуть всем — подвижностью, репродуктивной способностью, своей жизнью или жизнью обоих, — и не пытаются разделиться»<sup>49</sup>. Другими словами, все уверены не только в том, что сиамские близнецы гораздо менее счастливы, чем нормальные люди, но и в том, что подобная жизнь стоит настолько мало, что опасная операция по разделению — просто этическая необходимость. Однако нашей уверенности на этот счет противостоят сами близнецы. Когда Лори и Ребу спрашивают, что они думают о своем положении, они отвечают, что не желают ничего другого. Основательно исследовав медицинскую литературу, тот же историк нашел, что «желание оставаться вместе так распространено среди сиамских близнецов, что его можно считать практически всеобщим»\*. Что-то здесь не так, чертовски не так. Но что именно?

Похоже, существует только два варианта. Кто-то — не то Лори и Реба, не то все остальные жители Земли — очень ошибается,

---

\* После того как эта статья была опубликована, по меньшей мере одна пара взрослых сросшихся близнецов захотела разделиться. Оба умерли во время операции (См.: A Lost Surgical Gamble // New York Times, 9 July 2003, 20). — Прим. авт.

когда говорит о счастье. Поскольку мы относимся к упомянутым всем остальным, естественно, нам милее первый вариант. Ведь претензии на счастье со стороны близнецов можно без труда отвергнуть, возразив: «Да это они просто так говорят», или «Может, они и думают, что счастливы, но...», или «Они не знают, что такое счастье на самом деле» (весьма популярное возражение, подразумевающее обычно, что уж мы-то это знаем). Возможно, это и справедливо. Но как и отвергаемые претензии близнецов, все эти возражения тоже всего лишь претензии – претензии на то, что нам известны ответы на вопросы, тысячелетиями волновавшие ученых и философов. О чем мы все *говорим*, когда речь заходит о счастье?

## ТАНЦЫ ОБ АРХИТЕКТУРЕ

В американских библиотеках тысячи книг о счастье, и большинство из них начинается с вопроса, что же такое счастье *на самом деле*. Как быстро понимает читатель, начать с него – почти то же самое, что плюхнуться в лужу сразу за порогом, поскольку счастье *на самом деле* – это всего лишь слово, которым мы вольны называть все, что нам угодно. Проблема в том, что людям как будто доставляет удовольствие называть одним этим словом великое множество различных вещей, отчего возникла изрядная терминологическая путаница, на базе которой отдельные ученые сумели построить блестящие карьеры. Если взять на себя труд разобраться в этой путанице, можно обнаружить, что большинство разногласий по поводу того, что такое счастье *на самом деле*, – это разногласия семантические, а не научные или философские. Спорят, в основном, должно ли использовать это слово для обозначения *того* или *этого*, а не о сущности *того* или *этого*. Что же из себя представляют *то* и *это*, с которыми чаще всего связывают счастье? Слово «счастье» используют обычно для обозначения по меньшей мере трех близких состояний, которые можно приблизительно охарактеризовать как *эмоциональное, нравственное и расщудочное счастье*.

## Чувство счастья

Эмоциональное счастье — самое значимое из трех. В действительности оно настолько значимо, что, пытаясь дать ему определение, мы становимся косноязычными, как если бы пытались объяснить какому-нибудь приставучему ребенку, так и спрашивающемуся на подзатыльник, значение какого-нибудь междометия. Словами «эмоциональное счастье» мы называем *чувство, переживание, субъективное состояние*, и поэтому в физическом мире объекта для сравнения не существует. Если бы мы, зайдя в пивной бар на углу, встретили там пришельца с другой планеты, который попросил бы дать этому чувству определение, нам пришлось бы указать на существующие в мире объекты, которые могут вызвать это чувство, или же сослаться на другие чувства, на него похожие. И это на самом деле все, что мы *можем* сделать, попроси нас кто-то дать определение субъективному переживанию.

Рассмотрим, к примеру, как можно определить очень простое субъективное переживание — допустим, переживание желтого. Вы, наверное, думаете, что желтое — это цвет, однако это не так. Это психологическое состояние. Это то, что люди с полноценным зрительным аппаратом *переживают*, когда в глаза им устремляется свет с длиной волны 580 нанометров. Если наш инопланетный приятель попросит определить, что мы переживаем, когда говорим, что *видим желтое*, мы, возможно, укажем ему для начала на школьный автобус, лимон, резинового утенка и скажем: «Видишь эти предметы? То общее, что есть в твоём зрительном опыте, который ты получаешь, глядя на них, и называется *желтым*». Или же можно попытаться определить переживание, называемое *желтое*, в терминах других переживаний. «Желтое? Ну, это похоже отчасти на переживание оранжевого, если в нем убавить переживание красного». Если бы после этого инопланетянин признался, что не сумел найти ничего общего между утенком, лимоном и автобусом и что никогда не переживал оранжевое и красное, тогда осталось бы только заказать еще по кружечке и сменить тему на универсальную. Побеседовать, к примеру, о хоккее на льду. Потому что другого способа

дать определение желтому попросту не существует. Философы говорят, что субъективные состояния «не передаваемы», то есть никакой предмет, на который мы указываем, никакое состояние, с которым мы можем их сравнить, и никакие рассказы о психологической их подоплеке не в состоянии полностью заменить сами переживания<sup>50</sup>. Кажется, музыкант Фрэнк Заппа сказал, что писать о музыке — все равно что танцевать архитектуру, и точно так же дело обстоит с разговорами о желтом. Если наш новый собутыльник вовсе не воспринимает цвета, ему никогда не разделить с нами наше переживание желтого — или не понять, разделил ли он его, — независимо от того, насколько удачно мы показываем и рассказываем\*.

Так же и с эмоциональным счастьем. Общее с ним присутствует в чувствах, которые мы испытываем, видя первую улыбку новорожденной внучки, слыша похвалу, помогая заплутавшему туристу добраться до музея, смакуя шоколад, вдыхая аромат любимого шампуня, слыша понравившуюся еще в школе и давно забытую песню, глядя кошку, излечиваясь от рака или принимая понюшку кокаина. Это, конечно, разные чувства, тем не менее в них есть нечто общее. Недвижимое имущество — не то же самое, что доля в прибыли, а доля в прибыли — не то же самое, что унция золота, но все это — разновидности *благосостояния*, занимающие свое место на шкале *ценностей*. Подобным образом переживание воздействия кокаина не будет переживанием тактильного контакта с шерстью кошки, как последнее — переживанием похвалы, но все это — разновидности *чувства*, занимающие свое место на шкале *счастья*. Во всех приведенных

---

\* Субъективные состояния можно определять только в терминах их предпосылок или других субъективных состояний, но то же самое верно и для физических объектов. Если бы мы не определяли физический объект (микстуру от кашля, например) в терминах его субъективных состояний («мягкая, липкая и сладкая») или в терминах любого другого физического объекта («состоит из кукурузного сиропа, сахарного сиропа, ванили и яичного белка»), мы не могли бы его определить вообще. Все определения достигаются сравнением вещи, которую мы хотим определить, с вещами, которые находятся в той же онтологической категории (например, физические объекты с физическими объектами) или соотношением их с вещами другой онтологической категории (физические объекты с субъективными состояниями). Третьего способа еще никто не нашел. — *Прим. авт.*

примерах соприкосновение с неким объектом сопровождается приблизительно одной и той же реакцией нервной системы<sup>51</sup>. Поэтому возникает ощущение, что в каждом из этих *переживаний* есть нечто общее — какая-то концептуальная связь, которая заставляет людей причислять их все к одной лингвистической категории, способной вместить примеров столько, сколько можно припомнить. И действительно, когда исследователи анализируют связанность одних слов языка с другими, они неизменно обнаруживают, что позитивность слов — то, в какой мере они относятся к переживаниям счастья или несчастья, — это единственный, наиважнейший определитель их взаимосвязи<sup>52</sup>. Несмотря на все гениальные усилия Толстого, большинство считает слово «война» более тесно связанным со словом «рвота», нежели со словом «мир».

Счастье в таком случае — это чувство, которое можно определить как «ну-вы-знаете-что-я-имею-в-виду». Если вы человек, живущий в этом веке и разделяющий со мной некоторые культурные ценности, мои сравнения и объяснения достигнут цели, и вы поймете, какое именно чувство я подразумеваю. Если же вы инопланетянин, все еще бьющийся над желтым, представление о счастье станет настоящей проблемой. Но, положив руку на сердце, я был бы озадачен не меньше, расскажи вы мне, что на вашей планете существует чувство, общее с делением чисел на три, битьем головой о притолоку и испусканием азотных выхлопов из всех офисов во всякое время, кроме вторника. Никакого представления об этом чувстве у меня так и не появилось бы, и я мог бы только надеяться на то, что, не зная ничего, кроме названия, сумею в разговоре употребить его к месту. Поскольку эмоциональное счастье — это переживание, определить его можно только приблизительно, при помощи сопутствующих значений и взаимосвязи с другими переживаниями<sup>53</sup>. Поэт Александр Поуп, посвятив теме счастья почти четверть «Опыта о человеке», завершил свои рассуждения так: «Определит ли счастье кто-нибудь? / Нет, счастье просто счастье, в этом суть»\*.

---

\* Перевод В. Микушевича. Цит. по: Поуп А. Поэмы. Опыт о человеке. — М.: Художественная литература, 1988. — *Прим. пер.*

Эмоциональное счастье сопротивляется нашим попыткам приручить его при помощи описания, но когда мы его чувствуем, в его значении и реальности мы не сомневаемся. Всякий, кто наблюдает за поведением людей более 30 секунд кряду, наверняка должен заметить, что они страстно (возможно, в первую очередь, а может быть, и в последнюю) хотят быть счастливыми. Если и есть на свете те, кто предпочитает отчаяние восторгу, разочарование — удовольствию, а страдание — удовольствию, они, должно быть, хорошо прячутся, ибо никто никогда их не видел. Люди хотят быть счастливыми, и все остальное, чего они хотят, обычно служит лишь средством для достижения этого состояния. Даже когда они отказываются от сиюминутного счастья — сидят на диете, например, вместо того чтобы поесть, или работают допоздна, вместо того чтобы лечь спать, — они делают это с целью увеличить будущее счастье. В словарях говорится, что «предпочесть» означает «выбрать или пожелать что-либо, потому что оно признается лучшим по сравнению со всем остальным», а это значит, что в самом определении желания уже содержится поиск счастья. В этом смысле предпочтение боли и страданий — это не столько диагностируемое психическое состояние, сколько оксюморон\*.

Психологи сделали стремление к счастью традиционным центром своих теорий относительно поведения человека, потому что, как обнаружилось, без этого их теории неудовлетворительны. Зигмунд Фрейд писал:

Вопрос о смысле человеческой жизни ставился бесчисленное количество раз; удовлетворительный ответ на него пока что не был найден, может быть, его вообще не найти... Мы обратимся поэтому к более скромному вопросу: что сами люди полагают целью и смыслом жизни, если судить по их поведению, чего они требуют от жизни, чего хотят в ней достичь? Отвечая на этот вопрос, трудно ошибиться: они стремятся к счастью, они хотят стать и пребывать счаст-

---

\* Стилистический оборот, состоящий в подчеркнутом соединении противоположностей, логически исключающих друг друга, например, «сладкая скорбь». — Прим. пер.

ливыми. Две стороны этого стремления — положительная и отрицательная цели; с одной стороны — отсутствие боли и неудовольствия, с другой — переживание сильного чувства удовольствия\*.

Фрейд был рьяным поборником этой мысли, но не ее автором, и в той или иной форме такое же наблюдение присутствует в психологических теориях Платона, Аристотеля, Гоббса, Милля, Бентама и других. Философ и математик Блез Паскаль высказался по этому поводу наиболее ясно:

Все люди ищут счастья — из этого правила нет исключений. Способы у них разные, но цель одна. Гонятся за ним и те, кто добровольно идет на войну, и те, кто сидит по домам, — каждый ищет счастья по-своему. Человеческая воля направлена на достижение только этой цели. Счастье — побудительный мотив любых поступков любого человека, даже того, кто собирается повеситься\*\*.

## Чувство счастья по причине

Если каждый мыслитель каждого столетия понимал, что люди ищут эмоционального счастья, почему же со значением этого слова такая путаница? Одна из проблем заключается в том, что многие люди считают желание счастья несколько сходным с желанием опорожнить кишечник: это нечто такое, что есть у всех нас, но чем мы не особенно гордимся. Та разновидность счастья, которую они имеют в виду, низка и неблагородна — бессмысленное состояние «тупого удовлетворения»<sup>54</sup>, которое не может служить основой духовного роста. Как писал философ Джон Стюарт Милль, «лучше быть неудовлетворенным человеком, чем удовлетворенной свиньей; лучше быть неудовлетворенным Сократом, чем удовлетворенным глупцом. И если глупец или сви-

---

\* Фрейд З. Недовольство культурой // Фрейд З. Психоаналитические концепции агрессивности. В 2 кн. — Ижевск: Издательство Удмуртского университета, 2004. Кн. 1. — *Прим. ред.*

\*\* Паскаль Б. Мысли. — СПб.: Азбука, 1999. — *Прим. пер.*

нья считают иначе, это потому, что они видят лишь собственную сторону вопроса»<sup>55</sup>.

Философ Роберт Нозик, пытаясь проиллюстрировать пространенность этого мнения, описал некий виртуальный механизм, который давал бы каждому возможность иметь любое переживание по выбору, а впоследствии благополучно забывать о своем контакте с машиной<sup>56</sup>. Он сделал вывод, что никто не захотел бы остаться в контакте с машиной на всю оставшуюся жизнь, потому что переживаемое с ее помощью счастье вовсе не было бы счастьем. «Человека, чья эмоция основывается на вопиюще неоправданных и ложных послылках, мы не можем назвать счастливым, что бы он ни чувствовал»\*. Короче говоря, эмоциональное счастье хорошо для свиней, но для утонченных и разумных людей вроде нас с вами будет недостойной целью.

Давайте слегка задумаемся о сложности положения, в котором находится всякий, кто придерживается этой точки зрения, и попытаемся предположить, каким образом можно из него выйти. Если бы вы считали настоящей трагедией жизнь человека, не стремящегося ни к чему более существенному и значимому, чем *чувство*, и видели бы, тем не менее, что люди проводят в поисках счастья всю свою жизнь, к какому выводу вы бы пришли? Возможно, вам захотелось бы заключить, что слово «счастье» означает не столько хорошее чувство, сколько очень *индивидуальное* хорошее чувство, порождаемое весьма специфическими средствами, — например, проживанием жизни правильным, нравственным, осмысленным, глубоким, интен-

---

\* Проблема его «машины счастья» популярна среди ученых, которые обычно забывают рассмотреть три момента. Во-первых, кто говорит, что никто не захотел бы оставаться в контакте с машиной? Мир полон людей, которые хотят счастья и нисколько не заботятся о том, каковы его предпосылки. Во-вторых, те, кто заявляет, что они не согласились бы оставаться в контакте, возможно, уже пребывают в нем. В конце концов, в условия входит забвение этого факта. И в-третьих, никто не может действительно ответить на этот вопрос, поскольку требуется сначала вообразить будущее состояние, в котором человек не будет сознавать того самого вопроса, который обдумывает сейчас. См.: Nozick R. *The Examined Life*. — New York: Simon & Schuster, 1989. P. III. — *Прим. авт.*



сивным, сократовским, а не свинским образом. И *это* чувство было бы таким, к которому не стыдно стремиться. У греков было слово для обозначения этого вида счастья — *eudaimonia*, — что переводится буквально как «хорошее настроение», но означает, вероятно, нечто более похожее на «процветание человека» или «хорошо прожитую жизнь». Для Сократа, Платона, Аристотеля, Цицерона и даже Эпикура (чье имя обычно ассоциируется со свинским счастьем) единственным, что могло породить этот вид счастья, было добродетельное исполнение своих обязанностей, причем точное значение «добродетели» каждый философ определял для себя сам. Афинский законодатель Солон уверял, будто никто не может сказать, что был счастлив, покуда жизнь его не закончилась, поскольку счастье — это результат жизни, прожитой в соответствии со всем данным человеку потенциалом, и разве можно судить о нем, не увидев целого? Спустя несколько веков христианские теологи добавили к этой классической концепции остроумный выверт: счастье — это не просто *результат* жизни, прожитой в добродетели, но и *награда* за нее, и награды этой не всегда можно дожидаться в земной жизни<sup>57</sup>.

Две тысячи лет философы были вынуждены отождествлять счастье с добродетелью, ибо именно такого счастья, полагали они, мы *должны* хотеть. И, возможно, они были правы. Но если жизнь в добродетели и становится причиной счастья, это — не само счастье, и, называя причину и следствие одним словом, мы только еще больше запутаемся. Я могу причинить вам боль, уколов палец булавкой или стимулируя определенный участок мозга, и оба ощущения будут *идентичными*, хотя вызванными разными средствами. Было бы неправильным первое назвать *реальной* болью, а второе — ложной. Боль есть боль, и не важно, чем она вызвана. Путая причины и следствия, философы вынуждены были в результате находить невероятные оправдания для некоторых поистине удивительных утверждений — таких, к примеру, что нацистский преступник, греющийся на аргентинском побережье, не может быть по-настоящему счастливым, тогда как набожный миссионер, съеденный каннибалами живо, именно таков. «Счастье не утрачивается, — писал Цицерон в I в. до н. э., — сколько бы его ни пытали»<sup>58</sup>. Это утверждение

может восхитить своим максимализмом, но оно, надо думать, не учитывает мнения миссионера, ставшего закуской.

«Счастье» — слово, которое мы обычно используем для обозначения переживания, а не того действия, которое его вызвало. Можно ли сказать: «Убив своих родителей, Фрэнк был счастлив»? Да, можно. Мы надеемся, подобного человека никогда не существовало на свете, но само высказывание это — грамматически правильно, хорошо сформулировано и понятно каждому. Фрэнк — кошмарное существо, но если он говорит, что счастлив и выглядит счастливым, имеется ли убедительная причина ему не верить? А можно ли сказать: «Сью была счастлива, находясь в коме»? Разумеется, нельзя. Если Сью была без сознания, она не могла быть счастлива, вне зависимости от того, сколько добрых дел успела сделать, прежде чем случилась беда. А как насчет такого заявления: «Компьютер выполнил все десять команд и был счастлив как моллюск»? И снова — увы. Некоторая вероятность того, что моллюски бывают счастливы, существует, поскольку существует небольшая вероятность того, что они способны чувствовать. В жизни моллюска может найтись что-то приятное, но в жизни компьютера, без всякого сомнения, ничего приятного нет, и, следовательно, компьютер не может быть счастливым, независимо от того, покушался ли он на жену ближнего своего<sup>59</sup>. Счастье относится к чувствам, добродетель относится к действиям, и эти действия могут стать причиной этих чувств. Но не всегда и не обязательно.

## Чувство счастья оттого что

«Ну-вы-знаете-что-я-имею-в-виду» — это чувство, которое люди обычно подразумевают под *счастьем*, но подразумевают они под счастьем не только его. Если философы путают нравственные и эмоциональные значения этого слова, то психологи столь же часто и с тем же успехом путают значения эмоциональные и рассудочные. Когда человек говорит, к примеру: «В общем и целом я счастлив, оттого что моя жизнь складывается именно так», психологи, как правило, соглашаются признать его счастливым. Проблема заключается в том, что люди порой употребляют

слово «счастье», желая выразить свое отношение к чему-либо. Например: «Я счастлив, что привели этого маленького негодяя, разбившего ветровое стекло моей машины», и говорится подобное, даже когда люди не испытывают ничего похожего на удовольствие. Как мы узнаем, высказывает ли человек свою точку зрения или ведет речь о субъективном переживании? Когда за словом «счастье» следует «что» или «оттого что», говорящий обычно пытается сказать нам, что слово «счастье» мы должны понять как обозначение не чувства, но позиции. К примеру, если жену обрадуют предложением провести полгода на Таити в новом филиале компании, в результате чего мужу придется остаться дома с детьми, супруг может выразиться примерно так: «Я не счастлив, конечно, но я счастлив, что ты счастлива». Школьные учителя словесности, услышав это, схватились бы за сердце, но на самом деле сказанное вполне разумно, если, конечно, мы можем противостоять искушению понимать слово «счастье» только как счастье эмоциональное. Действительно, произнося это слово в первый раз, муж дает понять жене, что совершенно точно не испытывает чувства «ну-вы-знаете-что-я-имею-в-виду» (эмоционального счастья), а произнося во второй, доводит до ее сведения, что одобряет тот факт, что жена его испытывает (рассудочное счастье). Когда мы говорим, что счастливы «оттого что», мы всего лишь замечаем, что нечто становится потенциальным источником приятного чувства или уже было источником приятного чувства, или же что мы понимаем, что этому нечто следует быть источником приятного чувства, но в данный момент это не так. В таких случаях мы вовсе не утверждаем, будто что-то чувствуем. Истине больше соответствовало бы, если бы муж сказал жене: «Я не счастлив, но понимаю, что ты счастлива, и случись так, что я поехал бы на Таити, а ты осталась дома с этими юными правонарушителями, я бы действительно *переживал* счастье, а не радовался твоему». Конечно, позволь мы себе так разговаривать, пришлось бы забыть о всякой возможности дружеского общения. Поэтому мы придерживаемся общепринятого порядка и говорим, что счастливы «оттого что», даже если в это время сходим с ума от горя. И это хорошо, пока мы помним, что не всегда имеем в виду то, что действительно говорим.

## ЕЩЕ ОДИН ПРОПОВЕДНИК

Допустим, мы согласимся называть словом «счастье» только те субъективные эмоциональные переживания, которые неопределенно описываются как «доставляющие удовольствие» или «приятные». И пообещаем не употреблять его по отношению к нравственности действий, предпринимаемых человеком для того, чтобы испытать эти переживания, или по отношению к нашим суждениям о сущности переживаний. Все равно нам останется только гадать, будет ли счастье, которое кто-то испытывает, переведя через дорогу старушку, иным видом эмоционального переживания, более глубоким и полным, нежели счастье, которое приносит банановый пирог. Возможно, счастье, которое переживают в результате доброго дела, и *отличается* от всякого другого. Однако с тем же успехом мы можем гадать, отличается ли счастье, которое приносят банановый и ореховый пирог. Или когда ешь *одинаково* банановые ломтики *разных* пирогов. Можем ли мы сказать, отличаются ли субъективные эмоциональные переживания или они одинаковы?

Истина заключается в том, что не можем, — так же как не можем сказать, что переживание *желтого*, которое мы имеем, глядя на школьный автобус, будет таким же, как у всех остальных, глядящих на тот же самый автобус. Философы опрометчиво бросаются в решение этой проблемы с головой, но тут же набирают шишки<sup>60</sup>, потому что, когда все сказано и сделано, единственной возможностью точно измерить сходство двух вещей остается сравнить их, поставив бок о бок, — то есть в данном случае *пережить* их бок о бок. Но никто не в силах иметь переживания другого человека — если это не научная фантастика. Когда мы были маленькими, матери учили нас называть переживание «гляжу-на-школьный-автобус» *желтым*, и, будучи послушными учениками, мы делали то, что нам говорили. И радовались, когда позднее выяснялось, что все остальные малыши в детском саду тоже переживают *желтое*, когда глядят на этот автобус. Но употребление одного и того же слова только маскирует тот факт, что наши настоящие переживания желтого — совершенно разные, почему многие люди и не догадываются, что они дальтоники,

пока о дефектах в восприятии цвета им не скажет офтальмолог. Итак, хотя и кажется невероятным, что люди имеют совершенно разные переживания, когда смотрят на автобус, слышат плач ребенка или чуют запах скунса, это *возможно*. И если вы хотите в это верить, вы имеете на то полное право, и человеку, который дорожит своим временем, лучше не пытаться вас переубедить.

## Память о различиях

Надеюсь, *легко* вы не уступите. Возможно, для того чтобы определить, вправду ли два вида счастья ощущаются по-разному, нужно забыть о сравнении переживаний, испытанных разными людьми, и поговорить с кем-нибудь одним, кто пережил их оба. Я не знаю, отличается ли *мое* переживание желтого от *вашего*, но могу сказать со всей уверенностью, что мое переживание желтого отличается от моего переживания голубого, когда я мысленно их сравниваю. Не так ли? К несчастью, этот путь не так прост, как кажется. Суть проблемы заключается в том, что, когда мы говорим о мысленном сравнении двух наших субъективных переживаний, в этот момент мы *не имеем* одновременно двух переживаний. Мы имеем только одно из них, пережив другое ранее, и когда нас спрашивают, какое из переживаний сделало нас счастливее или были ли они одинаковыми, мы в лучшем случае сравниваем что-то, что мы переживаем в данный момент, с воспоминанием о пережитом в прошлом. Это можно было бы принять, если бы не печально известный факт, что воспоминания — особенно воспоминания о переживаниях — весьма ненадежны. Этот факт не раз был доказан и фокусниками, и учеными. Сначала — фокусы. Посмотрите на шесть карт и выберите одну (рис. 4). Нет, не говорите мне, какую. Это ваш секрет. Теперь посмотрите еще раз на выбранную вами карту и назовите вслух еще парочку (или запишите, что это за карты), и постарайтесь не забыть их, читая следующие несколько страниц.

Прекрасно. Теперь рассмотрим, как подходят к проблеме запоминания переживаний ученые. Во время исследования добровольцам показали образец цветной ткани и позволили рассматривать его в течение пяти секунд<sup>61</sup>. Часть добровольцев

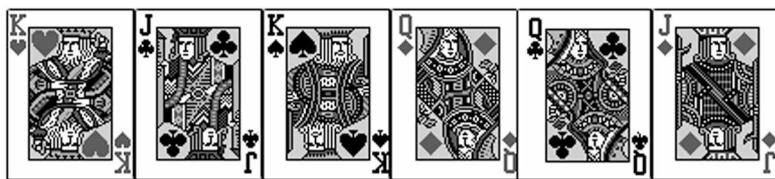


Рис. 4. Выберите карту, любую карту!\*

в течение 30 секунд после этого описывала его цвет, а другая часть этого не делала. Затем им показали ряд образцов, один из которых был того же цвета, какой они видели 30 секундами раньше, и попросили отобрать исходный цвет. Первым интересным открытием было то, что только 73% группы неописывавших смогли его узнать. Другими словами, было ли нынешнее переживание желтого таким же, как переживание желтого полминуты назад, смогли сказать меньше чем три четверти участников группы. Второе интересное открытие было таково: описание цвета скорее помешало, чем помогло его узнать. Сделать это смогли только 33% группы описывавших. Видимо, словесные изложения «переписали» воспоминания о самом переживании, и участники группы запомнили в результате не то, что пережили, а свои *слова* о переживании. Но эти слова были недостаточно ясны и точны, чтобы помочь узнать цвет, который испытуемые увидели снова всего через 30 секунд.

В подобное положение попадали многие из нас. Мы рассказываем друзьям, как разочаровало нас «Шардоне» в хваленом бистро или исполнение струнным квартетом нашего любимого Бартока, но на самом деле в тот момент, когда мы это говорим, мы едва ли помним действительный вкус вина и игру квартета. Скорее всего, мы помним, как, выходя из концертного зала, сказали своему спутнику, что и вино, и музыка много обещали, да мало порадовали. Переживания «Шардоне», струнного квартета, альтруистических поступков и бананового пирога яркие, комплексны, многомерны и неосвязаемы. Одна из функций языка — помогать нам «ощупывать» их, извлекать и запоминать важные

\* Источник: <http://www.hondomagic.com>. — Прим. авт.

детали, чтобы впоследствии мы могли анализировать свои переживания и рассказывать о них. В онлайн-архивах *The New York Times* хранятся краткие критические отзывы о кино, а не сами киноленты, занимающие слишком много места на полках и совершенно бесполезные для человека, желающего без просмотра узнать, о чем фильм. Переживания подобны кинофильмам, снятым в более чем двух измерениях, и если бы в мозгу сохранялись не краткие описания, а полнометражные фильмы, головы у нас должны были бы быть в несколько раз больше. И чтобы вспомнить и рассказать, оправдал ли поход в театр наши ожидания, приходилось бы прокручивать весь эпизод в поисках нужного момента. Каждое воспоминание требовало бы ровно столько времени, сколько занимало на деле вспоминаемое событие, и спроси нас кто-нибудь, нравилось ли нам учиться в школе, воспоминание о школьных годах стало бы на годы нашим постоянным занятием. Поэтому мы сжимаем наши переживания до одного слова, такого как «счастье», которое лишь приблизительно передает их суть, но зато будет достоверным и пригодится нам в будущем. Запах розы в памяти не сохранить, но если вы знаете, что он был *приятен* и *сладок*, то понимаете: имеет смысл остановиться и понюхать другую розу.

## Восприятие различий

Наша память о вещах прошедших несовершенна, поэтому сравнение нового счастья с воспоминанием о старом – не слишком удачный способ определить, действительно ли два субъективных переживания были разными. В таком случае давайте попробуем несколько изменить подход. Если мы не можем достаточно достоверно вспомнить ощущение, оставшееся от вчерашнего бананового пирога, чтобы сравнить его с ощущением от сегодняшнего доброго дела, возможно, нам поможет сравнение переживаний, которые близки во времени – и мы в состоянии увидеть разницу между ними. Возьмем, к примеру, эксперимент с образцами разноцветных тканей и представим, что мы проводим его снова, уменьшив промежуток времени между предъявлением первого образца и рассматриванием

целого ряда. Может быть, в таком случае испытуемые узнают первый образец без проблем? Что, если мы уменьшим время до, скажем, 25 секунд? Или 15? Десяти? Или даже до доли секунды? И что, если мы дополнительно облегчим задачу, показав испытуемым всего один проверочный образец вместо шести, и попросим сказать только, того же ли он цвета, что и первый? Никаких словесных описаний, чтобы не сбивать с толку память, никаких разноцветных образцов, чтобы не сбивать с толку зрение; малая доля секунды между предъявлением первого образца и проверочного – упростим задачу до минимума. Теперь-то мы, наверное, можем с уверенностью предсказать, что с ней без труда справится любой?

Да, конечно, если нам приятно ошибаться. Во время исследования, концептуально сходного с тем, которое мы только что придумали, добровольцев просили смотреть на экран компьютера и читать некий довольно странный текст<sup>62</sup>. Странность заключалась в том, что в шрифте чередовались прописные и строчные буквы, и выглядело это *пРиМеРнО тАк*. Возможно, вы знаете, что когда люди вроде бы внимательно на что-то смотрят, взгляд их на самом деле три-четыре раза в секунду отрывается от этого предмета, из-за чего глазные яблоки слегка двигаются. В исследовании было использовано устройство под названием «айтрекер», которое сообщает компьютеру, в какой момент глаза испытуемых фиксируются на объекте, а в какой этого не делают. В ту долю секунды, когда глаза добровольцев отрывались от текста, компьютер всякий раз производил следующий фокус: менял размер букв, и то, что выглядело *пРиМеРнО тАк*, вдруг начинало выглядеть *ПрИмЕрНо ТаК*. Поразительно, но добровольцы не замечали этих перемен, случавшихся несколько раз в секунду. Последующие эксперименты показали, что люди не замечают и многих других «разрывов непрерывности», и по этой причине кинорежиссеры могут не волноваться, если из-за их невнимательности у героини внезапно меняется фасон платья, а у героя – цвет волос, или какой-то предмет вдруг вовсе исчезает из кадра, – зрители и не встрепаются<sup>63</sup>. Но вот что интересно: когда у людей спрашивают, заметят ли они подобные разрывы непрерывности, они уверенно отвечают, что заметят<sup>64</sup>.



И пропускаем мы не только мелкие изменения. Порой мы не видим и больших. В ходе эксперимента, идея которого была позаимствована из реалити-шоу «Скрытая камера», исследователь подходил на территории университета к прохожему и спрашивал дорогу к определенному корпусу<sup>65</sup>. Пока они совещались над картой, между ними, перекрывая прохожему вид на экспериментатора, бесцеремонно вклинивались двое рабочих с дверью в руках. В этот момент первый экспериментатор, нагнувшись, скрывался за дверью и уходил вместе с рабочими, а его место занимал второй, до этого прятавшийся за дверью, который и продолжал разговор с прохожим. Экспериментаторы были разного роста и телосложения, у них были разные голоса, стрижки и костюмы. Встань они одновременно перед вами, вы их никогда не перепутали бы. Но как же относились к этой перемене добрые самаритяне, помогавшие заблудившемуся туристу? Большинство – никак. На самом деле почти никто из них ее не заметил – *не заметил того, что собеседник вдруг превратился в совершенно другого человека.*

Должны ли мы считать в таком случае, что люди не способны ощущать изменения в своем переживании мира, даже если мир меняется прямо на глазах? Конечно же, нет. Всякую мысль, в том числе и выводы из этого исследования, можно довести до абсурда, но мы не станем этого делать. Если бы мы не замечали изменений в своем переживании мира, как мы узнавали бы, что в нем что-то движется, как понимали бы, стоять нам перед светофором или пора переходить улицу, как вели бы счет после единицы? Подобные эксперименты говорят нам, что *временами* переживания наших прежних «Я» бывают так же темны и непроницаемы для нас, как переживания других людей, но что более важно, они говорят нам, в каких случаях это с большей или меньшей вероятностью происходит. Что было решающим обстоятельством в каждом из упомянутых экспериментов, которое и привело к полученным результатам? Испытуемые не следили за своим переживанием отдельных аспектов раздражителя в момент его перемещения или изменения. Образец ткани выносили на 30 секунд в другую комнату; шрифт менялся, когда взгляд испытуемого не был на нем сфокусирован; экспериментаторы менялись местами, когда их

загораживала от глаз прохожего дверь. Мы не ждали бы от этих исследований аналогичных результатов, если бы желтая ткань стала ярко-розовой, «это» превратилось бы в «то», а старичок-бухгалтер обернулся английской королевой в тот момент, когда испытуемый смотрел бы на все это в упор. И действительно, эксперименты показывают, что если испытуемые уделяют внимание раздражителю именно в момент его изменения, перемена замечается сразу<sup>66</sup>. Результаты свидетельствуют вовсе не о том, что мы категорически не способны замечать изменения в нашем переживании мира. А о том, что если мы не сфокусируем свой ум на отдельном аспекте переживания в тот момент, когда он изменяется, то будем вынуждены полагаться на память — сравнивать сиюминутное переживание с воспоминанием о переживании прошедшем, — для того чтобы заметить перемену.

Фокусники, конечно, знают это испокон веков и пользуются этим, чтобы избавлять людей от лишней тяжести в кошельках. Несколькими страницами раньше вы выбирали карту. Я тогда кое о чем умолчал. Дело в том, что я обладаю силами, намного превосходящими силы простых смертных, и мне известно, на какую карту вы посматривали, прежде чем сделать окончательный выбор. Чтобы это доказать, я убрал вашу карту. Посмотрите на рисунок и скажите, что я не гений (рис. 5)! Как я это сделал? Если бы вы не знали заранее, что это фокус и через пару страниц вы узнаете его секрет, он, конечно, произвел бы на вас гораздо большее впечатление. И сейчас он разочарует вас вовсе, стоит только сравнить два рисунка, потому что вы сразу увидите, что на втором нет ни одной из карт, изображенных на первом (включая и ту, которую вы выбрали). Но если вы допускаете возможность, что фокусник способен угадать вашу карту — с помощью то ли дедукции, то ли ловкости рук, то ли телепатии, — и если ваши глаза отрываются на долю секунды от ряда из шести карт как раз в тот момент, когда он превращается в ряд из пяти, сила иллюзии будет неотразимой. На самом деле, когда этот фокус впервые появился на веб-сайте, кое-кто из моих знакомых ученых, весьма неглупых людей, предположил даже, что новые технологии позволяют серверу угадывать карту, отслеживая скорость и частоту ударов по клавишам. Я и сам убирал руку

с мышки, чтобы моих движений никоим образом нельзя было измерить. И пока я не проделал это три раза кряду, мне на ум не пришло, что хотя я и смотрел на ряд из шести карт, *запомнил* я только выбранную, и поэтому не мог заметить того, что все остальные карты заменены тоже<sup>67</sup>. В наших целях важно отметить, что подобные карточные фокусы срабатывают по той же самой причине, по которой люди затрудняются сказать, были ли они счастливы в предыдущем браке.

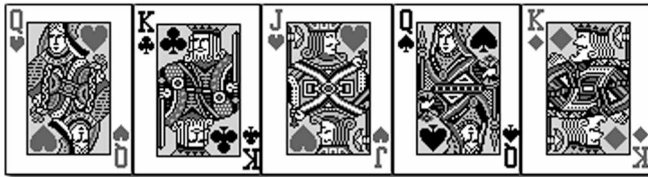


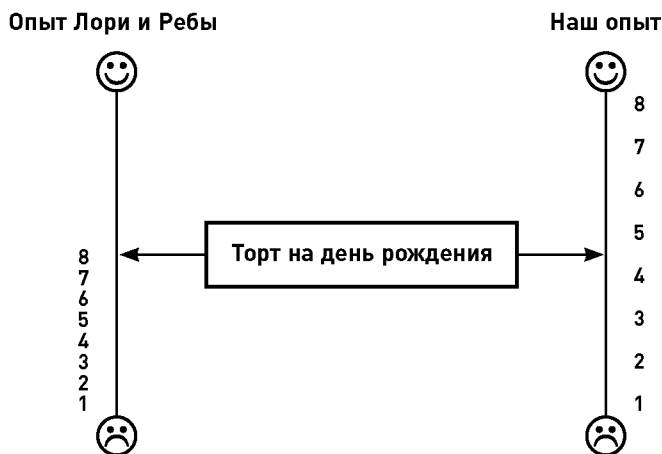
Рис. 5. Вуаля! Карты, которую вы выбрали, здесь нет\*

## ОБСУЖДЕНИЕ СЧАСТЬЯ

Реба и Лори Шаппель уверяют, что они счастливы, и это нас беспокоит. Мы абсолютно уверены, что это *не может* быть правдой, но, увы, простого и доступного всем способа сравнить их счастье с нашим, кажется, не существует. Если они говорят, что счастливы, на каком основании мы делаем вывод, что они ошибаются? Что ж, давайте попробуем действовать как юристы: подвергнем сомнению их способность понимать, оценивать и описывать собственные переживания. «Они могут думать, что счастливы, — скажем мы, — но только потому, что они ничего не знают о настоящем счастье». Другими словами, поскольку Лори и Реба никогда не имели многих из тех переживаний, которые имеем мы, нормальные люди (не кувыркались на лужайке, не плавали с аквалангом возле Большого Барьерного рифа, не прогуливались по улицам без того, чтобы на них не глазели), мы подозреваем, что им знакома лишь бледная тень счастливых

\* Источник: <http://www.hondomagic.com>. — Прим. авт.

переживаний и поэтому они оценивают свою жизнь не так, как мы. Если бы, к примеру, мы подарили этим близнецам торт на день рождения и вручили оценочную шкалу (где, как в каком-нибудь искусственном языке, восемь числительных означали бы счастье разной интенсивности), а потом попросили бы их описать свое субъективное переживание, они могли бы сказать, что ощущают «восьмое» счастье. Но не может ли быть так, что их «восьмое» и наше «восьмое» — это совершенно разные уровни счастья, и что воспользоваться этим словом не к месту близнецов заставляет их незавидное положение, которое никогда не позволит им понять, как человек может быть счастлив по-настоящему? Мы отозвались бы об этом переживании иначе, но Лори и Реба используют слово «восьмое», потому что торт доставляет им именно такое счастье. Они оценивают свое самое счастливое переживание самым счастливым словом языка, состоящего из восьми числительных, и это естественно, но мы не должны забывать о том, что переживание, которое они назвали «восьмым», мы назвали бы «четвертым с половиной». Короче говоря, в слово «счастье» они вкладывают не такой смысл, как мы. На рис. 6



**Рис. 6.** Гипотеза сжатой шкалы утверждает: Лори и Реба, получив в подарок торт, чувствуют то же, что и вы, только оценивают это по-другому

показано, как из-за скудости опыта придуманная нами шкала может быть сжата таким образом, что все словесные обозначения счастья используются для описания ограниченного круга переживаний. По этой схеме, когда близнецы, по их словам, в полном восторге, на самом деле они *чувствуют* то же самое, что и мы, когда говорим: «Мы довольны».

## Сжатая шкала

Гипотеза эта хороша в двух отношениях. Во-первых, она утверждает следующее: все и всюду, получив в подарок торт, имеют одинаковые субъективные переживания, даже если описывают их по-разному, что превращает мир в довольно простое место для жизни и выпекания тортов. Во-вторых, эта гипотеза позволяет нам продолжать верить, что Лори и Реба, что бы они о себе ни говорили, *на самом деле* вовсе не счастливы, и поэтому вполне оправданно то, что их жизни мы предпочитаем собственную. Но недостатков у этой гипотезы значительно больше. Если мы полагаем, что Лори и Реба ошибаются, используя в данном случае слово «восьмое», поскольку они никогда не знали радости кувыркания на лужайке, нам следует задуматься еще кое о чем. О том, к примеру, что мы никогда не испытывали всепоглощающего ощущения покоя и безопасности, даруемого сознанием, что любимая сестра всегда рядом; что мы никогда ее не потеряем, какую бы гадость ни сказали и ни сделали под горячую руку; что с нами всегда будет кто-то, кто знает нас не хуже, чем себя самого, и разделяет все наши надежды и опасения, и т. д. и т. п. Лори и Реба никогда не имели наших переживаний, но ведь и мы никогда не имели их переживаний. Вполне возможно, что это *наша* шкала сжата, и что когда мы называем себя совершенно счастливыми, мы понятия не имеем, о чем говорим, поскольку никогда не переживали (в отличие от Лори и Ребы) дружескую любовь, блаженный союз, чистейшую привязанность. И всем нам — и вам, и мне, и Лори с Ребой — стоило бы задуматься о том, что могут существовать переживания гораздо лучше наших. Например, полет без всяких вспомогательных средств,

получение нашим ребенком Пулитцеровской премии или даже встреча с Богом. И, возможно, все мы используем слово «восьмое» не к месту и *никто* из нас не знает, что такое настоящее счастье. Рассуждая таким образом, мы должны бы последовать совету Солона и не говорить, что счастливы, пока не умрем. А иначе, если мы будем продолжать бросаться этим словом, оно потеряет всякий смысл.

Но это лишь предварительные рассуждения. Пойдем дальше. Вообразим себе эксперимент, результаты которого раз и навсегда доказали бы, что Лори и Реба не знают настоящего счастья. Допустим, мы взмахнем волшебной палочкой и разделим их, чтобы каждая жила своей жизнью. Если через несколько недель они придут к нам, отрекутся от своих былых убеждений и попросят не возвращать их к прежнему состоянию, разве это не убедит нас в том, что раньше они действительно не отличали «восьмое» от «четвертого»? У каждого из нас наверняка найдутся знакомые, которые вдруг обратились к вере (прошли через развод, пережили инфаркт) и утверждают, что у них наконец-то открылись глаза, и вопреки всему, что они говорили о себе в прошлой жизни, они никогда прежде не были счастливы. Должны ли мы сомневаться в словах людей, переживших столь грандиозные метаморфозы?

Не обязательно. Рассмотрим исследования, во время которых добровольцам показывали ряд вопросов и просили оценить вероятность того, что они сумеют ответить на них правильно. Одной группе показывали только вопросы, другой – и вопросы, и ответы. Добровольцы из первой группы решили, что вопросы очень трудные, в то время как вторая половина испытуемых – те, что видели и вопросы («Что изобрел Фило Фарнсуорт?»), и ответы («Телевизор\*»), – сочли, что легко ответили бы на них, даже если бы не видели ответы. Очевидно, что вопросы показались простыми, поскольку испытуемые видели ответы («Конечно, телевизор, это каждый знает!») и были не в состоянии судить, насколько трудными эти вопросы стали бы для людей, ответов не видевших<sup>68</sup>.

---

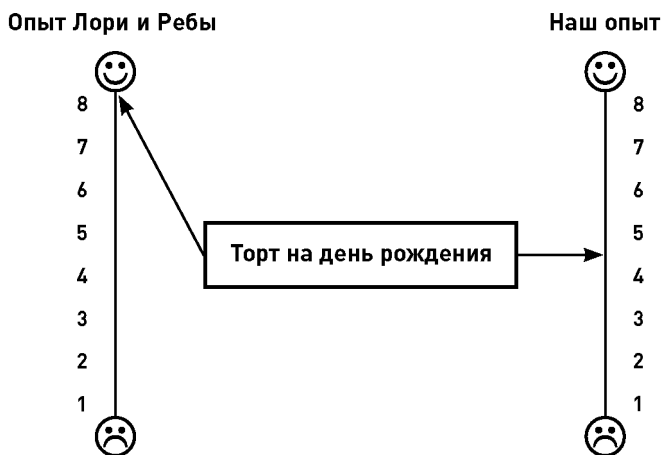
\* Прототип современной телевизионной трубки. – *Прим. пер.*

Подобные исследования показывают: мы не в силах забыть однажды пережитое и продолжать видеть мир таким, как видели бы в отсутствие полученного опыта. К досаде судей, присяжные не могут не обращать внимания на недостоверные утверждения обвинителей. Наши переживания мгновенно становятся частью линз того объектива, через который мы видим свое прошлое, настоящее и будущее. И эти линзы, как и любые другие, формируют и искажают нашу картину мира. Это не очки, которые можно снять и положить на ночной столик, когда они не нужны, а скорее контактные линзы, вставленные в глаза навсегда с помощью суперклея. Научившись однажды читать, мы уже не сможем увидеть буквы как чернильные закорючки. Полюбив однажды фри-джаз, мы уже не сможем воспринимать саксофон Орнетта Коулмана как источник шума. Узнав однажды, что Ван Гог был психически болен, а Эзра Паунд был антисемитом, мы уже никогда не увидим их искусство в прежнем свете. Если бы Лори и Ребу разделили на несколько недель, а после этого они сказали бы нам, что стали счастливее прежнего, близняшки могли бы быть правы. Но не совсем. Этим они сказали бы нам только, что одиночки, которыми они стали, воспринимают свою прошлую жизнь как большее страдание, чем те, кто всегда был одиночкой. Даже если бы они помнили, что думали, говорили и делали, пока были сиамскими близнецами, мы ждали бы, что их новые переживания (переживания одиночек) исказят оценку прошлого опыта соединенности. А значит, разделенные Лори и Реба не могут сказать точно, как чувствуют себя сросшиеся близнецы, которые никогда не были одиночками. В известном смысле опыт разделения сделал бы их *нами*, и, следовательно, они оказались бы в таком же трудном положении, в каком находимся мы, пытаясь вообразить, каково быть сиамскими близнецами. На их видение прошлого влиял бы тот факт, что они стали одиночками, — и не учитывать это влияние невозможно. И все это означает следующее: когда люди получают новые переживания и внезапно приходят к выводу, что прежде они не были по-настоящему счастливы (то есть их шкала была сжата), — они могут ошибаться. Другими словами, люди порой заблуждаются в настоящем, когда утверждают, что заблуждались в прошлом.

## Усиленное переживание

Лори и Реба не делали многого из того, что нормальным людям позволяет ощутить себя на верху шкалы счастья, — не кувыркались, не плавали с аквалангом, не... (можете продолжить сами) — и это, конечно, отличает нас от близнецов. Если скудный опыт переживаний не обязательно приводит к сжатию шкалы, то что же вместо этого происходит? Давайте предположим, что у Лори и Ребы действительно скудный опыт, и на основании его они оценивают нечто столь простое, как подаренный на день рождения торт. Возможно, что скудность опыта сжимает шкалу счастья. Но возможно и нечто другое: шкала не сжимается, но усиливается переживание — и близняшки, и мы подразумеваем под «восьмым» одно и то же. Получая праздничный торт, Лори и Реба чувствуют то же самое, что чувствуем мы, когда плаваем и кувыркаемся под водой у Большого Барьерного рифа (рис. 7).

«Усиленное переживание» — выражение, возможно, и странное, но в самой идее ничего странного нет. О людях, которые



**Рис. 7.** Гипотеза усиления переживания предполагает: когда Лори и Ребе дарят торт, они отзываются о своих чувствах так же, как и вы, но чувствуют нечто другое



считают себя счастливыми, невзирая ни на что, мы часто говорим: «Они только думают, будто счастливы, потому что на самом деле не знают, что теряют». Возможно, конечно, но *в этом-то и суть*. Не зная, что теряем, мы и вправду бываем счастливы при таких обстоятельствах, которые никогда не сделали бы нас счастливыми, если бы мы подобную потерю пережили. Это не означает, что люди, не знающие, что они теряют, *менее* счастливы, чем те, кто это имеет. Примеров тому хватает и в моей жизни, и в вашей. Приведу свой. Я иногда выкуриваю сигару, потому что это делает меня счастливым. А моя жена не понимает, почему я должен курить сигары, чтобы быть счастливым, когда сама она вполне счастлива и без них (и даже счастливее, чем я, их курящий). Гипотеза усиления переживания показывает, однако, что я тоже мог бы быть счастлив без сигар, если бы не пережил когда-то, во времена своей сумасбродной юности, их фармакологических таинств. Но я их пережил, и поэтому знаю, что теряю, когда не курю. Поэтому то чудеснейшее мгновение в начале отпуска, когда я откидываюсь на спинку шезлонга среди золотых песков Кауаи и, глядя на опускающееся в море солнце, делаю глоток виски «Талискер», не может быть вполне совершенным, если при этом у меня во рту нет чего-то кубинского и вонючего. Я мог бы испытать разом и свою удачу, и прочность своего брака, применив гипотезу сжатия шкалы и попытавшись объяснить жене, что, поскольку она никогда не переживала пикантности вкуса «Монтекристо № 4», ее опыт переживаний скуден. И, следовательно, она не знает, что такое настоящее счастье. Я проиграл бы, конечно (как всегда), но в данном случае я бы заслужил поражение. Не разумнее ли будет сказать, что, научившись получать удовольствие от сигар, я расширил свой опыт и нечаянно испортил все грядущие переживания, в которые их курение не входит? «Закат на Гавайях» был счастьем под номером восемь, пока его место не занял «закат на Гавайях плюс дешевая сигара» и не понизил уровень заката без сигар до седьмого номера<sup>69</sup>.

Но мы уже достаточно поговорили обо мне и моем отпуске. Давайте побеседуем обо мне и моей гитаре. Я играю давно и получаю не так уж много удовольствия, разучивая блюз на трех

струнах. Но когда я, будучи подростком, только учился играть, в своей спальне на втором этаже я дергал все три струны до тех пор, пока родители не начинали стучать в потолок и напоминать о своих правах согласно Женевской конвенции. Применяя к этому случаю гипотезу сжатия шкалы, я мог бы сказать, что глаза у меня открылись со временем, когда развились мои музыкальные способности, и теперь я понимаю, что в свои 13 лет я не был счастлив *по-настоящему*. Но не кажется ли более разумным применить гипотезу усиления переживания и сказать, что переживание, которое когда-то доставляло мне удовольствие, больше его не доставляет? Человек, получивший глоток воды после долгого блуждания в пустыне, может в этот момент оценить свое счастье как «десятое». Через год такой же глоток принесет ему всего лишь «второе» счастье. Должны ли мы решить, что этот человек ошибся, оценивая свое счастье в тот момент, когда он выпил жизнетворный глоток из ржавой фляги, или же будет разумнее сказать, что глоток воды может быть источником блаженства или обычным средством утоления жажды в зависимости от имеющегося опыта? Если скудный опыт скорее сжимает шкалу, чем усиливает переживание, тогда дети, говоря, что им доставляют наслаждение арахисовое масло и джем, явно ошибаются. И поймут они, что были неправы, только позже, когда впервые попробуют паштет из гусиной печени. А потом, когда от жирной пищи у них начнутся нелады с сердцем, они поймут, что были неправы. Нам пришлось бы каждый день отрекаться от вчерашнего дня, если бы мы переживали все больше и больше счастья и понимали, что прежде только и делали, что ошибались.

Так какая же из гипотез верна? Этого мы сказать не можем. Но мы *можем* сказать, что всякий человек, считающий себя счастливым, оценивает счастье *со своей точки зрения* — с позиции индивидуума, чей опыт уникален и служит контекстом, линзами, фоном для переживаний сиюминутных. Любая точка зрения имеет под собой основание. Пережив что-то однажды, мы уже не способны видеть мир таким, как прежде. Невинность потеряна, и вернуть ее никто не в силах. Мы (хотя и не всегда) помним, о чем думали и говорили. Мы (тоже не всегда) помним,

что делали. Но вероятность того, что мы сумеем воскресить переживание и оценить его так, как оценили бы в былые времена, удручающе мала. В некотором смысле те курящие сигары, играющие на гитаре, обожающие паштет люди, которыми мы становимся, имеют не больше оснований говорить от имени людей, которыми мы были прежде, чем наблюдатели со стороны. Разделенные близнецы могут сказать нам, как они оценивают сейчас то чувство, которое переживали, будучи сросшимися, но сказать, что переживают сиамские близнецы, которых не разделяли, они уже не могут. Похоже ли «восьмое» счастье Лори и Ребы на наше «восьмое», не знает никто, в том числе и все Лори и Ребы, которые еще будут.

## ДАЛЕЕ

Утром 15 мая 1916 г. начался последний этап одного из тяжелейших походов в истории — экспедиции полярного исследователя Эрнеста Шеклтона. Корабль Шеклтона «Стойкость» был затерт льдами в море Уэдделла, а сам он вместе с экипажем высадился на остров Элефант. Через семь месяцев Шеклтон и пятеро членов его экипажа покинули остров на спасательной шлюпке, в которой и провели три недели, преодолевая путь в 800 миль по холодному бушующему океану. Добравшись до острова Южная Георгия, умирающие от голода, обмороженные полярники собрались высадиться на берег. Им предстояло пройти пешком через весь остров в надежде отыскать на противоположном берегу китобойную базу. Глядя тем утром в лицо практически верной смерти, Шеклтон писал:

Мы вошли в бухту через узкий проход с острыми скалами с обеих сторон, заросший водорослями, повернули на восток и поспешили к берегу, когда сквозь туман пробилось солнце и плескавшиеся вокруг волны засверкали. Выглядели мы в это ясное утро курьезной компанией, но чувствовали себя счастливыми. Мы даже запели, и если бы каждый из нас не имел наружности Робинзона Крузо, случайный

наблюдатель мог бы подумать, что мы приехали на пикник куда-нибудь в норвежский фиорд или в один из чудесных проливов западного побережья Новой Зеландии<sup>70</sup>.

Мог ли Шеклтон и в самом деле иметь в виду то, что сказал? Могло ли его *счастье* соответствовать нашему *счастью* и существует ли какой-то способ это определить? Как мы уже видели, счастье — это субъективное переживание, которое сложно передать словами (и самому себе, и другим людям). Следовательно, оценка справедливости чьих-то притязаний на то, чтобы быть счастливым, — исключительно трудное дело. Но тревожиться рано — потому что прежде, чем дело пойдет на лад, оно станет еще труднее.

## Глава 3

# Взгляд внутрь снаружи

---

Вы в собственное сердце постучитесь,  
Его спросите, знает ли оно...

Уильям Шекспир. Мера за меру\*

**О** психологах пока придумано мало анекдотов, и поэтому мы лелеем в памяти те немногие, что в ходу. Вот один из них. Встречаются два психолога, и один другому говорит: «Здравствуйте. Вы поживаете прекрасно, а я?» Знаю, знаю, анекдот несмешной. Но причина, по которой он должен быть смешным, такова: люди не знают, как чувствуют себя другие, но как чувствуют себя они сами, им следует знать. «Как вы поживаете?» — вопрос настолько же заурядный, насколько необычен вопрос «Как поживаю я?». И тем не менее, как это ни странно, люди, кажется, порой не знают собственных чувств. Когда сиамские близнецы говорят, что счастливы, мы вправе усомниться — возможно, они только думают, что счастливы. То есть они могут верить в свои слова, но эти слова могут быть неверны. Прежде чем мы решим, верить ли подобным утверждениям, следует

---

\* Перевод Т.Л. Шепкиной-Куперник. — Прим. пер.

решить, способны ли люди в принципе заблуждаться относительно собственных чувств. Заблуждаться мы можем насчет чего угодно — стоимости соевых бобов, продолжительности жизни клещей, исторических дат, — но способны ли мы заблуждаться насчет собственного эмоционального переживания? Можем ли мы быть уверены, что чувствуем что-то, или нет? И существуют ли где-нибудь люди, которые и впрямь не сумеют ответить правильно на самый заурядный в мире вопрос?

Существуют, и одного из них вы найдете в зеркале. Читайте дальше.

## СМУЩЕННЫЕ И РАСТЕРЯННЫЕ

Погодите-ка. Прежде чем вы продолжите чтение, предлагаю сделать паузу и внимательно посмотреть на свой большой палец. А теперь — держу пари, что вы этого не сделали. Держу пари, что вы продолжили читать, потому что посмотреть на палец — дело настолько простое и бессмысленное, что кажется неуместной шуткой. Но если вы считаете ниже своего достоинства бросить взгляд на свой палец, давайте рассмотрим, что должно произойти поблизости, чтобы мы увидели какой-то объект — палец, пончик с повидлом или бешеную росомаху. В крошечный промежуток времени между тем мгновением, когда свет, отразившись от поверхности объекта, достигнет наших глаз, и мгновением, когда мы поймем, что это за объект, наш мозг должен извлечь и проанализировать характерные признаки объекта и сравнить их с информацией, хранящейся в памяти, чтобы определить, что это за штука и что с ней следует делать. Это сложный процесс — настолько сложный, что ни один ученый не знает в точности, как он протекает, и ни один компьютер не может его воспроизвести. Но мозг производит его с исключительной скоростью и точностью. Фактически он совершает анализ с таким проворством, что мы имеем переживания всего лишь взгляда налево, обнаружения росомахи, испуга и готовности делать все дальнейшие расчеты, сидя в надежном убежище на платане.

Задумаемся на секунду о том, как *должен* протекать акт видения. Если бы вы создавали мозг наспех, вы, вероятно, спроектировали бы его таким образом, чтобы он *сперва* узнавал окружающие предметы («Острые зубы, бурый мех, жутковатое фырканье, капающая слюна — ба, да это же бешеная росомаха!»), а *потом* вычислял, что делать («Кажется, бегство — это блестящая мысль в данной ситуации»). Но человеческий мозг создавался не наспех. Его самые необходимые функции были спроектированы первыми, а уже потом, через тысячи лет, к ним добавились менее нужные. И поэтому по-настоящему важные части мозга (те, например, что контролируют дыхание) располагаются внизу, а такие, без которых мы, наверное, могли бы обойтись (те, например, что контролируют настроение), находятся поверх них, как шоколадная глазурь поверх мороженого. В действительности своевременное бегство от бешеных росомех — гораздо важнее, чем понимание, кого именно мы видим. Такие действия, как бегство, настолько важны для выживания наземных млекопитающих (вроде тех, от которых мы произошли), что эволюция не стала рисковать и спроектировала мозг таким образом, чтобы на вопрос «Что делать?» он отвечал *раньше*, чем на вопрос «Что это такое?»<sup>71</sup>. Эксперименты показывают, что в тот момент, когда мы видим некий объект, наш мозг мгновенно анализирует лишь некоторые из его ключевых признаков и затем использует наличие или отсутствие этих признаков, чтобы вынести одно очень спешное и очень простое решение: «Настолько ли важен этот объект, что я должен немедленно отреагировать?»<sup>72</sup> Бешеные росомехи, плачущие младенцы, падающие камни, кокетничающие самки, убегаящая добыча — все это много значит для выживания. Столкнувшись с подобным, мы должны немедленно что-то предпринять, и не стоит заниматься такой ерундой, как детальное разглядывание объекта. По существу, мозг так и был спроектирован — *в первую очередь* решать, насколько значим объект, а уж потом — что это за объект. И это означает, что в ту долю секунды, пока вы поворачиваете голову налево, ваш мозг еще не знает, видит ли он росомеху, но знает, что видит нечто страшное.

Но как такое возможно? Каким образом мы узнаем, что это нечто — страшное, если не знаем, что это? Чтобы понять, как

такое происходит, давайте рассмотрим постепенный процесс узнавания человека, который идет вам навстречу через бескрайнее пространство пустыни. Первым, что заметит ваш взгляд, будет какое-то движение на горизонте. Всматриваясь, вы вскоре разглядите, что это некий объект, движущийся вам навстречу. По мере его приближения вы поймете, что это — живое существо, потом увидите, что оно двуногое. Потом — что оно человек, потом — что человек этот женщина, потом — что женщина эта толстая, с темными волосами, в тенниске, а потом — надо же, что посреди Сахары делает теть Мейбл?.. Узнавание тети Мейбл в этом случае *постепенно* — то есть начинается с общего впечатления, которое становится все более конкретным, пока, наконец, не завершается воссоединением родственников. Подобным образом и узнавание росомахи в двух шагах от вас происходит постепенно — пускай и в течение миллисекунд — и тоже продвигается от общего к конкретному. Исследования показывают, что на самых ранних, самых общих этапах процесса узнавания информации хватает для того, чтобы понять, опасен ли объект, но не хватает, чтобы понять, что это за объект. Как только мозг решает, что видит нечто опасное, он отдает приказ железам вырабатывать гормоны, которые вводят человека в состояние повышенного физиологического возбуждения (кровяное давление поднимается, сердце бьется быстрее, зрачки сужаются, мышцы напрягаются), подготавливая к быстрому действию. Прежде чем мозг завершит анализ, который позволит нам узнать, что этот объект — росомаха, тело уже приведено в положение «готово-бежать-прочь» по первому сигналу.

Тот факт, что мы приходим в состояние возбуждения, не зная точно, что тому причиной, имеет большое значение для нашей способности распознавать эмоции<sup>73</sup>. Например, исследователи занимались изучением реакций мужчин, которые перебирались по длинному и узкому веревочному мосту, подвешенному на высоте 70 метров над рекой Капилано в Северном Ванкувере<sup>74</sup>. К каждому мужчине подходила девушка, интересовалась, не желает ли он продолжить экскурсию, и если тот соглашался, давала ему свой номер телефона (с тем чтобы объяснить план дальнейшего осмотра, когда он позвонит). Важная деталь:



к некоторым мужчинам девушка подходила в то время, когда они перебирались по мосту, а к другим — после этого. Как оказалось, мужчины, встретившие девушку на мосту, были более склонны к тому, чтобы ей позвонить. Почему? А потому, что мужчины, встретившие девушку на трясущемся под ногами и раскачивающемся мосту, переживали интенсивное физиологическое возбуждение, которое в обычном состоянии они определили бы как страх. Но поскольку к ним обращалась с вопросом привлекательная женщина, они ошибочно принимали свое возбуждение за сексуальное влечение. Страх падения вполне можно интерпретировать как желание грехопадения — что означает, проще говоря, что люди могут заблуждаться относительно своих чувств\*.

## УДОБНОЕ ОНЕМЕНИЕ

Писатель Грэм Грин сказал, что ненависть управляется как будто теми же самыми железами, что и любовь\*\*. И действительно, исследования показывают, что физиологическое возбуждение может быть интерпретировано множеством способов, и основывается наша интерпретация на том, что именно мы считаем его причиной. Можно страх принять за вожделение, опасение — за вину<sup>75</sup>, стыд — за беспокойство<sup>76</sup>. Но то, что мы не всегда знаем, как *назвать* свое эмоциональное переживание, еще не означает, что мы не знаем, на что оно *похоже*, не так ли? Пусть мы не понимаем, что это такое и откуда взялось, мы всегда знаем, на что оно похоже, ведь так? Возможно ли считать, что мы *что-то* чувствуем, когда на самом деле мы не чувствуем *ничего*? Философ Дэниел Деннет ставил этот вопрос таким образом:

---

\* Также интересно отметить, что простой акт понимания эмоции может иногда устранить ее. См.: Hariri A.R., Bookheimer S.Y., Mazziotta J.C. Modulating Emotional Response: Effects of a Neocortical Network on the Limbic System // NeuroReport 11: 43–48, 2000; Lieberman M.D. et al. Two Captains, One Ship: A Social Cognitive Neuroscience Approach to Disrupting Automatic Affective Processes (неопубликованный материал, UCLA, 2003). — Прим. авт.

\*\* Грин Г. Конец одного романа. — М.: Иностранка, 2002. — Прим. ред.

Предположим, человеку внушают под гипнозом, что, проснувшись, он почувствует боль в запястье. Если гипноз действует, будет ли эта боль реальной, внушенной гипнотически, или человек только думает, что испытывает боль? Если кто-то ответит, что гипноз вызывает реальную боль, тогда предположим, что внушение было следующим: «Пробудившись, вы будете думать, что испытываете боль в запястье». Если гипноз действует, будет ли этот случай точным подобием предыдущего? Вера в то, что ты ощущаешь боль, не равнозначна ли действительному ощущению боли?<sup>77</sup>

На первый взгляд мысль о том, что мы можем ошибочно полагать, будто чувствуем боль, кажется абсурдной. Хотя бы потому, что вопрос о разнице между «ощущением боли» и «верой в то, что ты чувствуешь боль», подозрительно смахивает на лингвистический парадокс. Но давайте бросим на нее второй взгляд и рассмотрим следующий сюжет. Вы сидите в уличном кафе, потягивая душистый эспрессо и увлеченно просматривая газету. По улице прогуливаются люди, кто-то тоже заказывает кофе, и милование юной парочки за соседним столиком лишней раз напоминает о вечном празднике весны. Скворец насвистывает свою песенку, из пекарни неподалеку доносится запах свежих круассанов. Статья о финансовой реформе, которую вы читаете, довольно интересна, и все идет прекрасно — пока вы, читая третий абзац, не осознаете вдруг, что примерно на середине первого абзаца начали принюхиваться к вкусному запаху и прислушаться к птичьему щебету и поэтому не имеете ни малейшего понятия, о чем в статье идет речь. Прочли вы второй абзац или проскочили его? Вы пробегаетесь взглядом по странице и убеждаетесь, что, несомненно, уже видели все эти слова. Читая их заново, вы даже вспоминаете, как несколько секунд назад их произносил голос у вас в голове, удивительно похожий на ваш, который вы перестали слышать под колдовским влиянием весны.

Перед нами встают два вопроса. Первый — переживали ли вы абзац, когда читали его в первый раз? И второй — если это так, поняли ли вы, что пережили его? Ответы, соответственно, будут «да» и «нет». Вы пережили абзац, потому-то он и показался

вам знакомым, когда вы его перечитали. Если бы на вашем столе находился айтрекер, он засвидетельствовал бы, что вы не переставали читать ни на секунду. Вы даже шевелили губами во время чтения, пока не поймали себя на... не поймали себя на... не поймали себя *на чем?* На переживании, которое вы пережили, не сознавая этого, — вот на чем. Теперь позвольте мне прерваться ненадолго, пока вы не заслушались зяблика, и я уточню значение этих слов. Слово «переживание»\* происходит от латинского *experientia* («пробовать, испытывать»), тогда как «осознание»\*\* — от греческого *horan* («видеть»). Переживание подразумевает участие в событии, а осознание — наблюдение за этим событием. В обычном разговоре можно без особого ущерба для смысла подменять одно слово другим, но значения у них все-таки разные. Смысл одного — быть вовлеченным, смысл другого — осознавать это вовлечение. Одно означает процесс отражения, другое — предмет, который отражается. Фактически осознание можно назвать переживанием нашего собственного переживания<sup>78</sup>. Когда двое спорят, обладают ли сознанием их собаки, один употребляет этот не слишком выятный термин в значении «способности к переживанию», а второй — в значении «способности к осознанию». Собаки — не камни, утверждает один, поэтому они, конечно, обладают сознанием. Собаки — не люди, отвечает второй, поэтому они, конечно, сознанием не обладают. Не исключено, что оба правы. Возможно, собаки имеют переживания «желтого» и «сладкого», когда это желтое и сладкое лежит перед носом. Но поедая его, переживающая собака вряд ли одновременно осознает свое переживание, думая: «Какой вкусный виноград!»

Различие между переживанием и осознанием неуловимо, поскольку в большинстве случаев они тесно переплетены друг с другом. Мы кладем виноград в рот, чувствуем сладость, осознаем эту сладость — и ни один из этих моментов не кажется сколько-нибудь сомнительным. Но если обычная тесная связь между переживанием и осознанием заставляет нас подозревать,

---

\* Англ. *experience*. — Прим. пер.

\*\* Англ. *awareness*. — Прим. пер.

что различие между ними несущественно, давайте немного перемотаем пленку в обратную сторону, и вы опять представите себя в кафе — в тот самый миг, когда глаза ваши бегут по строчкам, а разум отвлечен запахами и звуками. Теперь вообразите, что разум ваш чересчур увлекся, забрел слишком далеко, заблудился и не вернулся. Вы переживаете газетную статью, а ваше осознание утратило всякую связь с переживанием, и вы уже не в состоянии поймать себя на том, что отвлеклись, — не в состоянии начать осознавать, что читаете газету. Юная парочка за соседним столиком перестает обниматься и спрашивает у вас, что нового пишут о финансовой реформе. И вы объясняете им, что знать этого никак не можете, поскольку, если бы молодые люди видели вокруг что-нибудь, кроме друг друга, они заметили бы, что вы слушаете скворца, а не читаете газету. Парочка впадает в растерянность, ибо молодые люди видят, что на самом деле вы держите газету в руках и ваши глаза бегают по строчкам в тот самый момент, когда вы это отрицаете. Пошептавшись немного и еще чуть-чуть пообнимавшись, они решают проверить, правду ли вы сказали. «Извините, что снова беспокоим, но мы очень хотели бы знать, сколько сенаторов проголосовало на прошлой неделе за финансовую реформу. Может быть, вы будете так добры, что выскажете ваши предположения?» Поскольку вы приноживаетесь к запаху круассанов, слушаете птичье пение и не читаете газету, вы понятия не имеете, сколько сенаторов за нее проголосовало. Но, похоже, единственный способ заставить этих странных людей заняться собственными делами — это сказать им хоть что-нибудь, и вы называете количество сенаторов наобум. «Может быть, 41?» — предполагаете вы. И названное число, никого этим не удивив, кроме вас самого, вдруг оказывается правильным.

Предложенный сценарий может показаться чересчур странным, чтобы иметь место в реальности (в конце концов, часто ли за финансовую реформу и в самом деле голосует 41 сенатор?), но тем не менее он реален. За зрительное переживание и осознание этого переживания отвечают различные участки мозга, и когда они повреждены (особенно это касается воспринимающей области первичной зрительной коры, называемой V1),

функции одного могут ухудшиться без ухудшения функций другого, отчего переживание и осознание теряют свою обычно тесную связь. Например, люди, страдающие заболеванием, известным как феномен слепого зрения, не осознают того, что на самом деле видят, и совершенно искренне утверждают, что они слепые<sup>79</sup>. Сканирование мозга подтверждает их слова, поскольку обнаруживает уменьшение активности в зонах, связанных со зрением<sup>80</sup>. Так, если мы высветим какое-то место на стене и спросим у такого человека, видел ли он световое пятно, он ответит: «Разумеется, нет. Раз при мне собака-поводырь, вы могли бы понять, что я слепой». Но если мы попросим его предположить, где могло находиться это световое пятно, — *просто попытаться, сказать что угодно, ткнуть куда попало*, — его «предположение» будет правильным гораздо чаще, чем можно было бы ожидать от случая. Этот человек *видит*, если под *видением* мы подразумеваем переживание света и обретение знания о его местонахождении, но он *слеп*, если под *слепотой* мы понимаем, что он не знает о том, что видит. Глаза его передают изображение реальности на маленький киноэкран у него в голове, но публика, увы, находится в фойе и покупает попкорн.

Эта разобщенность между осознанием и переживанием может послужить причиной таких же недоразумений и в области эмоций. Некоторые люди как будто прекрасно разбираются во всех своих настроениях и чувствах и могут не хуже писателей поведать о каждом их нюансе и различии. Эмоциональный словарь других содержит чуть больше основного минимума, в который, к великому разочарованию наших близких, входят лишь фразы вроде «хорошо», «так себе» и «я ведь уже говорил». Если экспрессивный дефицит столь основателен и постоянен, что проявляется и после окончания футбольных матчей, можно ставить диагноз «алекситимия», который буквально означает «отсутствие слов для описания эмоционального состояния». Когда алекситимиков спрашивают, *что* они чувствуют, они обычно отвечают: «Ничего», а на вопрос *как* они себя чувствуют, следует ответ: «Не знаю». Увы, эту болезнь не вылечить при помощи карманного словаря или курса ораторского искусства, потому что алекситимикам не хватает не столько традиционного

эмоционального лексикона, сколько интроспективного осознания своего эмоционального состояния. Чувства они испытывают, но как будто не знают о них. К примеру, когда исследователи показывают добровольцам эмоционально выразительные снимки ампутаций и автокатастроф, физиологические реакции алекситимиков ничем не отличаются от реакций нормальных людей. Но когда их просят дать словесную оценку этим неприятным снимкам, алекситимики, в отличие от нормальных людей, почти не способны объяснить их отличие от фотографий радуги и щенят<sup>81</sup>. Некоторые данные свидетельствуют, что алекситимия вызывается дисфункцией передней поясной коры головного мозга — участка, который помогает нам осознавать многое, в том числе и внутреннее состояние<sup>82</sup>. Как разобщенность осознания и зрительного переживания становится причиной феномена слепого зрения, так разобщенность осознания и эмоционального переживания становится причиной состояния, которое мы можем назвать *онемением чувств*. Видимо, это *возможно* — во всяком случае, время от времени кое для кого — быть счастливым, грустить, скучать или веселиться и не знать этого.

## ИЗМЕРИТЕЛЬ СЧАСТЬЯ

Некогда добрый Бог с длинной бородой сотворил маленькую плоскую землю и поместил ее в самой середине небес, чтобы люди находились в центре всего. Затем явились физики и усложнили картину большими взрывами, кварками, черными дырами и силой притяжения, в результате чего большинство людей не знают теперь, где находятся. Психология тоже создала проблемы там, где прежде ничего не было, — обнаружив изъяны в нашем интуитивном понимании самих себя. Возможно, Вселенная имеет несколько малых измерений внутри больших, возможно, время в конечном счете остановится или потечет вспять, и, возможно, людям на самом деле ничего этого понять не дано. Но что нам всегда дано понять — это наше собственное переживание. Философ и математик Рене Декарт утверждал, что наше переживание — *единственное*, в чем мы можем быть уве-

рены, и что все остальное, о чем мы думаем, будто знаем это, — только результаты переживания. И все же мы видим, что пока значение таких слов, как «счастье», трактуется каждым на свой лад, мы по-прежнему не можем быть уверены как в том, что два человека, объявляющих себя счастливыми, имеют одинаковое переживание, так и в том, что наше сиюминутное переживание счастья отличается от вчерашнего. И даже в том, что мы переживаем счастье вообще. Если цель науки — запутать и дать понять, что наши знания ничего не стоят, тогда психология в этом плане преуспела больше остальных.

Но, как и «счастье», «наука» — это слово, которое имеет слишком много значений для слишком многих людей, и поэтому, увы, довольно часто вообще ничего не значит. Мой отец, известный биолог, сказал мне недавно — после того, как думал над этим вопросом в течение нескольких десятков лет, — что психология не может быть наукой, потому что настоящая наука требует применения электричества. Электрошок, по-видимому, не считается. Мое собственное определение науки не столь категорично, но и я, и мой отец, и многие другие ученые сходимся в одном: если некая вещь не поддается измерению, ее невозможно исследовать с научной точки зрения. Ее можно изучать, и кое-кто может доказывать даже, что изучение подобных вещей, не поддающихся измерению, более ценно, чем все науки вместе взятые. Но это — не наука, потому что наука связана с измерением, и если вещь нельзя измерить — нельзя сравнить с показаниями часов или линейки или еще чего-то, отличающегося от нее самой, — она никогда не станет потенциальным объектом научного исследования. Как мы видели, чье-то персональное счастье чрезвычайно трудно измерить так, чтобы быть вполне уверенным в обоснованности и достоверности полученных данных. Люди порой не знают, что чувствуют, или не помнят, что чувствовали, но даже если они знают и помнят это, ученые не в состоянии определить, каким образом на описание переживания влияет само переживание. Следовательно, не знают точно, как интерпретировать утверждения испытуемых. Все это говорит о том, что научные исследования субъективного переживания — дело весьма нелегкое.

Нелегкое, конечно, однако не вовсе нереальное, потому что через пропасть между переживаниями можно навести мост — не в виде стального гиганта с шестиполосным дорожным движением, а в виде простого, но довольно прочного каната, если мы примем три предпосылки.

## Правильность измерений

Предпосылка первая (и это может сказать вам каждый плотник): несовершенные орудия труда — сушая попытка, и тем не менее гвоздь заколотить с их помощью удастся без труда. Природа субъективного переживания такова, что никогда не станет возможным создание измерителя счастья — вполне надежного инструмента, который позволит наблюдателю измерить со всей точностью характеристики субъективного переживания одного человека для того, чтобы иметь возможность сравнить их с переживанием другого\*. Если от наших орудий труда требуется совершенство, тогда нам лучше упаковать в коробки все свои айтрекеры, сканеры и разноцветные лоскутки и предоставить изучение субъективного переживания поэтам, которые неплохо справлялись с этой задачей не одну тысячу лет. Но если мы так поступим, во имя простой справедливости нам придется предоставить им также и изучение всего остального. Несовершенны все хронометры, термометры, барометры, спектрометры и прочие приборы, которыми пользуются ученые, чтобы измерять интересующие их объекты. Для каждого существует допустимая погрешность в измерениях, почему правительства и университеты ежегодно и платят неприличные суммы за чуть-чуть усовершенствованные их версии. И если мы решим освободиться от всего, что дает лишь несовершенное приближение к истине, то придется отринуть не только психологию и физику, но и законы, экономику и историю. Короче говоря, собравшись хранить верность совершенству во всех наших устремлениях, мы останемся ни с чем — кроме математики

---

\* Экономист XIX в. Фрэнсис Эджуорт называл это устройство «гедониметр». См.: Edgeworth F.Y. *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. — London: Kegan Paul, 1881. — *Прим. авт.*



и «Белого альбома»\*. Поэтому нам нужно, по-видимому, смириться с некоторыми неточностями и перестать жаловаться.

Предпосылка вторая: из всех возможных (и несовершенных) способов измерения наименьшее количество изъянов будет иметь правдивый, делающийся в реальном времени отчет внимательного человека<sup>83</sup>. Существует, конечно, и много других способов измерить счастье, и некоторые *кажутся* гораздо более точными, научными и объективными, чем свидетельство самого человека. Электромиография, к примеру, позволяет нам измерять электрические сигналы, подаваемые поперечно-полосатыми мышцами, такими как *corrugator supercilia* (морщит наш лоб, когда мы переживаем что-то неприятное) или *zigomaticus major* (приподнимает углы рта, когда мы улыбаемся). Физиография измеряет электродермальную, дыхательную и сердечную активность автономной нервной системы, которая увеличивается, когда мы переживаем сильные эмоции. Электроэнцефалография, позитронная томография и магнитный резонанс измеряют электрическую активность и кровоток в различных областях мозга: в коре левого и правого полушария они усиливаются, когда мы переживаем соответственно позитивные и негативные эмоции. Для измерения счастья могут пригодиться даже обыкновенные часы, потому что люди моргают медленнее, когда испытывают счастье, чем когда боятся или тревожатся<sup>84</sup>.

Ученые, полагающиеся на правдивые, сделанные в реальном времени отчеты внимательных людей, часто бывают вынуждены защищать свой выбор, напоминая остальным, что эти отчеты находятся в строгом соответствии с другими способами измерения счастья. Хотя в известном смысле они были бы вправе напоминать и об обратном. В конце концов, единственная причина, по которой мы принимаем любое из этих физических явлений (от движения мускулов до церебрального кровотока) как показатель счастья, такова: *люди нам о них говорят*. Если бы все люди утверждали, что в момент, когда скуловая мышца сокращается, моргание замедляется и левое переднее полушарие заполняется кровью, они испытывают

---

\* Альбом группы The Beatles (1968). – Прим. ред.

гнев или черную депрессию, мы были бы вынуждены пересмотреть свою интерпретацию этих физиологических изменений и принять их как показатели несчастливого состояния. Если мы хотим знать, что чувствует человек, мы должны признать для начала следующий факт: в решающей позиции находится один-единственный наблюдатель. Он не всегда помнит свои прежние чувства, не всегда осознает чувства сиюминутные. Его отчеты ставят нас в тупик, заставляют сомневаться в его памяти и способности употреблять слова в том же значении, что и мы. Но сколько бы мы по этому поводу ни сокрушались, мы должны признать, что это *единственный* человек, который имеет хотя бы *крошечный* шанс описать «взгляд изнутри», почему его утверждения и служат золотым стандартом для всех прочих способов измерения. Мы больше поверим его словам, когда они будут соответствовать свидетельствам других, менее привилегированных наблюдателей; когда мы убедимся, что он оценивает свое переживание, основываясь на том же опыте, что и мы; когда тело его будет реагировать так же, как тела других людей, переживших то же самое, что переживает он, и т. д. Но даже когда все многочисленные показатели счастья согласуются между собой, мы все равно не можем быть уверены, что знаем правду о его внутреннем мире. Мы можем быть уверены лишь в том, что приблизились к ней настолько, насколько это вообще возможно для наблюдателя, и этого уже достаточно.

## Частота измерений

Предпосылка третья: погрешности в измерении всегда будут проблемой, но по-настоящему серьезной проблема становится в том случае, когда мы ее не осознаем. Если мы не знаем о царапине на очках, то можем сделать ошибочный вывод: в материи пространства разверзлась щель, которая следует за нами, куда бы мы ни шли. Но если мы о царапине знаем, то будем постоянно делать поправку на нее, напоминая себе, что это вовсе не разрыв в пространстве, а дефект оптического прибора, через который мы пространство наблюдаем. Что же могут сделать ученые, чтобы «видеть сквозь» изъяны, присущие отчетам о субъективных

переживаниях? Ответ кроется в феномене, который статистики именуют *законом больших чисел*.

О больших числах многие из нас имеют ошибочное представление, а именно – будто бы они подобны маленьким числам, только больше. Вот мы и ждем от них чего-то большего, чем от маленьких, но не *другого*. Так, например, мы знаем, что два нейрона, обменивающиеся электрохимическими сигналами через свои аксоны и дендриты, не обладают, по всей видимости, сознанием. Нервные клетки – это простые устройства, куда проще, чем дешевые рации, и занимаются они одним простым делом, а именно: реагируют на химические препараты, выделяемые им подобными. Если мы считаем, что 10 млрд этих простых устройств могут заниматься только 10 млрд простых дел, нам и в голову не придет, что миллиарды их могут проявить некое свойство, какого не проявят ни два, ни десять, ни 10 000. Сознание – именно такой вид *внезапно проявившегося свойства* – феномен, который возникает отчасти как результат огромного числа соединений нейронов человеческого мозга. Он не проявляется ни в каком из других органов или при соединении небольшого числа нейронов<sup>85</sup>. Квантовая физика предлагает похожий пример. Мы знаем, что субатомные частицы имеют странную и прелестную способность существовать в двух местах одновременно. Но полагать, что любое сочетание этих частиц должно вести себя таким образом, – то же самое, что думать, будто все коровы мира возвращаются в свои стойла в одно и то же время. И они, разумеется, ведут себя иначе, поскольку еще одним из тех самых свойств, порождаемых взаимодействием очень большого числа очень маленьких частиц, будет неподвижность. Короче говоря, большое – не просто больше, чем маленькое, оно иногда – *другое*.

Магия больших чисел распространяется и на законы вероятности, помогая решить многие проблемы, связанные с несовершенством измерения субъективного переживания. Монета, как известно, должна при подбрасывании беспристрастно упасть лицевой стороной вверх примерно в половине случаев. А если так (и если вам больше нечем заняться во вторник вечером), я приглашаю вас встретиться со мной в пабе на Графтон-стрит

и сыграть в нежно любимую, бессмысленную игру, называемую орлянкой. Играть будем так. Я говорю: «Решка», вы говорите: «Орел», мы бросаем монету, и проигравший платит бармену Полу за очередное пиво. Если мы бросим монету четыре раза, и три из них выиграю я, вы, скорее всего, подсчитаете свои убытки и предложите мне переключиться на дартс. Но если мы бросим монету 4 млн раз и я выиграю 3 млн из них, тогда вы вместе со своими болельщиками наверняка возмечтаете вымазать меня дегтем и вывалить в перьях. Почему? А потому, что даже если вы не слышали о теории вероятности, вы интуитивно понимаете: когда числа небольшие, на падение монеты способны повлиять мелкие досадные случайности — вроде порыва ветра или вспотевшей руки. Но подобные мелочи перестают иметь значение, когда числа большие. Рука вспотеет при одном броске, при другом помешает сквозняк, и в результате решка выпадет чаще, чем мы рассчитывали, бросая монету четыре раза. Но каковы шансы, что подобные случайности заставят выпасть решку на миллион больше, чем ожидалось? Они бесконечно малы, говорит вам интуиция, и она права. Шансы действительно исчезающе малы.

Ту же логику можно применить к проблеме объективного переживания. Предположим, мы даем двум добровольцам два переживания, которые должны принести им счастье: одному дарим, к примеру, миллион долларов, а второму револьвер. После этого мы просим каждого сказать, насколько он счастлив. Внезапно разбогатевший доброволец говорит, что он в восторге, а вооруженный — что испытывает умеренное удовольствие. Возможно ли, что оба имеют на самом деле одинаковые эмоциональные переживания, только описывают их по-разному? Да. Свежеиспеченный миллионер из вежливости демонстрирует радость, а владелец револьвера, возможно, переживает восторг, но поскольку недавно возле Большого Барьерного рифа он обменялся рукопожатием с Богом, то описывает свой восторг как простое удовлетворение. Это — настоящие проблемы, важные проблемы, и мы совершили бы глупость, заключив на основании этих двух отчетов, что револьвер счастья не приносит. А вот если мы раздадим *миллион пистолетов* и *миллион конвертов с деньгами*, и если 90% людей, получивших деньги, скажут, что

они счастливее 90% людей, получивших оружие, шансы, что словесное описание переживания нас обманет, будут действительно очень малыми. Сходным образом, например, если один человек скажет нам, что сегодняшний банановый пирог доставил ему больше удовольствия, чем вчерашний ореховый, мы будем вправе усомниться в его утверждении — ведь он может ошибаться, вспоминая свое предыдущее переживание. Но если то же самое мы услышим от сотен или тысяч людей, часть которых отведали ореховый пирог раньше, чем банановый, а другая часть — позже, у нас будут все основания подозревать, что разные пироги действительно вызывают разные переживания, одно из которых приятнее, чем другое. Каковы шансы, что *все* эти люди ошибаются, вспоминая банановый пирог как более вкусный?

Главная проблема науки о переживаниях такова: если одна из гипотез — сжатия шкалы или усиления переживания — верна, тогда каждый из нас по-своему вычерчивает график соотношения переживаемого опыта со своими словами о нем. И поскольку субъективными переживаниями мы способны поделиться только при помощи слов, точное измерение их истинной природы никогда не будет возможным. Другими словами, если шкала переживания и шкала описания градуированы чуть по-разному для каждого человека, то *ученые не в силах сравнить утверждения двух людей*. Это — проблема. Однако заключается она не в слове «сравнить», а в слове «двух». Два — очень маленькое число. Когда людей будет две сотни или две тысячи, различия в градуировках разных индивидуумов перестанут иметь значение. Если бы рабочие фабрики, производящей все на свете линейки и рулетки, перепились однажды на праздничной вечеринке и выпустили миллионы отличающихся по размеру измерительных приборов, мы так и не узнали бы, что больше — динозавр или репа, измерь вы динозавра одной такой линейкой, а я репу — другой. Но если сотни людей с сотнями линеек придут к одному из этих объектов и измерят его, из этих измерений можно будет вывести среднее число, и мы в конце концов убедимся, что ящер действительно крупнее корнеплода. Ведь каковы шансы, что все люди, которые измеряли динозавра, пользовались только длинными линейками, а все, кто измерял репу, — короткими? Да, такое *вероятно*,

и шансы можно подсчитать с достаточной точностью, но лучше я сэкономлю вам время и скажу — они настолько незначительны, что попытка записать число на бумаге поставила бы под угрозу мировой запас нулей.

Главная установка такова: правдивый, сделанный в реальном времени отчет внимательного человека — это несовершенное приближение к его субъективному переживанию, но других вариантов нет. Когда фруктовый салат, любовник или джазовое трио слишком несовершенны на наш вкус, мы перестаем есть, целоваться и слушать. Но закон больших чисел говорит о том, что если измерение на наш вкус слишком несовершенно, не следует прекращать измерения. Как раз наоборот — следует измерять снова и снова, пока мелкие погрешности не уступят натиску фактов. Те субатомные частицы, которые могут находиться одновременно везде, словно аннулируют поведение друг друга, и поэтому большие скопления частиц, которые мы называем коврами, автомобилями и канадцами, именно ими и остаются. По тому же принципу большое количество отчетов о переживаниях позволит несовершенствам одних аннулировать несовершенства других. Отчет отдельного человека нельзя считать безупречным и абсолютно точным показателем переживания — ни вашего, ни моего, — но если мы зададим один и тот же вопрос достаточно большому количеству людей, мы можем быть уверены в том, что средний ответ будет более-менее точным показателем среднего переживания. Наука о счастье требует, чтобы мы принимали в расчет расхождения, и поэтому информация, которую она нам предоставляет, бывает не совсем верна. Хотите поспорить? Тогда подбросьте монету еще раз, достаньте свой бумажник, и пусть Пол нальет мне еще кружечку «Гиннесса».

## ДАЛЕЕ

Одна из самых навязчивых песен в истории популярной музыки начинается со строчки «Чувства, ничего кроме чувств»\*.

---

\* «Feelings, nothing more than feelings» — первая строчка песни Морриса Альберта (1975). — *Прим. ред.*

Я вздрагиваю, когда ее слышу, потому что на меня она производит впечатление некоего религиозного гимна: «Иисус, ничего кроме Иисуса». *Ничего* кроме чувств? Что может быть важнее, чем чувства? Конечно, можно припомнить войну и мир, но разве война и мир важны не исключительно из-за чувств, которые они вызывают? Если война не причиняет боли и страданий, а мир не приносит удовольствий (как духовных, так и физических), значат ли они для нас хоть что-то? Война, мир, искусство, деньги, брак, рождение, смерть, болезни, религия – это лишь немногие из *действительно значимых тем*, заставляющих нас проливать реки крови и чернил, но действительно значимыми они будут по одной-единственной причине: каждая представляет собой неисчерпаемый источник человеческих эмоций. Не заставляй они нас чувствовать себя вдохновленными, доведенными до отчаяния, благодарными или потерявшими надежду, мы придержали бы и кровь, и чернила при себе. Как спрашивал Платон: «Хороши ли эти вещи по какой-нибудь иной причине, кроме той, что ведут к удовольствию и предотвращают или прекращают страдание? Применяете ли вы какое-то иное мерило, кроме удовольствия и страдания, когда называете их хорошими?»<sup>86</sup> И действительно, чувства сами по себе значения не имеют – они имеют лишь то значение, которое мы им придаем. Мы вправе ожидать, что всякое существо, которое испытает боль при ожоге и удовольствие от еды, назовет ожог плохим, а еду хорошей. И точно так же мы вправе ожидать, что некое существо из асбеста, не имеющее пищеварительного тракта, сочтет подобные определения произвольными. Философы-моралисты веками пытались найти какой-нибудь другой способ определять «хорошее» и «плохое», но пока еще никто не нашел такого, чтобы он был убедительным для всех остальных (в частности, для меня). Мы не можем объявить что-то хорошим, пока не скажем, *чем именно* оно хорошо. Случись нам рассмотреть все существующие объекты и переживания, которые человеческий род называет хорошими, и спросить, чем же они хороши, ответ будет очевиден: они хороши тем, что делают нас счастливыми.

Придавая столь важное значение чувствам, неплохо было бы определить точно, что это такое и каким образом их можно

измерить. Как мы видели, сделать это с той точностью, какой требуют ученые, мы не в состоянии. Тем не менее, хотя методологические и концептуальные орудия, разработанные наукой, и не позволяют нам измерить чувства одного человека точно, они все же дают нам возможность брести в потемках с линейками разной длины в руках, измеряя все новые и новые группы индивидуумов. Проблема, стоящая перед нами, сложна, но решить ее необходимо, ибо это чрезвычайно важно — узнать, почему мы так часто не понимаем, что делает нас счастливыми в будущем. На этот вопрос у науки имеется несколько увлекательных ответов, и теперь, когда мы уже знаем суть проблемы и нашли общий способ ее решения, мы готовы с ними ознакомиться.





# ЧАСТЬ III

# Реализм

Реализм — убеждение,  
что вещи в действительности  
таковы, какими кажутся разуму.



## Глава 4

# В слепом пятне глаза разума

---

Когда творит воображенье формы  
Неведомых вещей, перо поэта,  
Их воплотив, воздушному «ничто»  
Дает и обиталище, и имя.

Уильям Шекспир. Сон в летнюю ночь\*

**М**ы знаем достаточно, чтобы быть уверенными, — Адольф Фишер\*\* мятежа не организовывал. И не подстрекал к нему. В ту ночь, когда были убиты полицейские, он находился совсем в другом месте. Но его профсоюзу, активно обличавшему потогонную систему, царившую на предприятиях влиятельных чикагских промышленников, требовалось преподать урок. Поэтому Адольфа Фишера судили и на основании ложных свидетельских показаний приговорили к смерти за преступление, которого он не совершал. Стоя под виселицей 11 ноября 1887 г., он удивил всех своими последними словами: «Это самое счастливое мгновение моей жизни». Через несколько секунд люк под

---

\* Перевод Т.Л. Щепкиной-Куперник. — *Прим. пер.*

\*\* Американский профсоюзный лидер конца XIX в. — *Прим. пер.*

ногами у него открылся, веревка переломила шейные позвонки, и Адольф Фишер умер<sup>87</sup>.

К счастью, его мечты о справедливости искоренить было не так просто. Через год после повешения Фишера некий талантливый молодой человек усовершенствовал процесс фотографии, создал революционную камеру Kodak и мгновенно стал одним из самых богатых людей в мире. В последующие годы Джордж Истмен разработал еще и революционную философию менеджмента, дав своим служащим укороченный рабочий день, пособие по нетрудоспособности, пенсионные выплаты, страхование жизни, долю в прибыли и, наконец, треть акций своей компании. Сидя 14 марта 1932 г. за письменным столом, любимый многими изобретатель и филантроп написал короткую записку, аккуратно закрыл авторучку колпачком и выкурил сигарету. А потом удивил всех, покончив жизнь самоубийством<sup>88</sup>.

Фишер и Истмен представляют собой завораживающий контраст. Оба они считали, что простые рабочие имеют право на справедливую оплату и достойные условия труда. На заре индустриальной эпохи оба посвятили большую часть своей жизни осуществлению социальных перемен. Фишер потерпел полный крах и умер преступником, униженным и оскорбляемым. Истмен преуспел во всем и умер победителем, богатым и почитаемым. Так почему же бедняк, достигший столь малого, перед казнью чувствовал себя счастливым, а богач, достигший столь многого, решил покончить с собой? Реакции Фишера и Истмена кажутся настолько не сообразными с обстоятельствами, что этих людей так и хочется поменять местами и обвинить: одного — в напускной браваре, а второго — в помрачении рассудка. Фишер был явно счастлив в последний день своего жалкого существования, Истмен был явно несчастлив в последний день своей вполне удавшейся жизни, и мы вполне уверены, что на их месте испытывали бы совершенно иные эмоции. Так что же было неладно с этими людьми? Я попрошу вас рассмотреть возможность, что с ними-то все как раз было хорошо, а неладно на самом деле *что-то* с вами. И со мной тоже. И нелады эти заключаются в том, что мы постоянно совершаем ряд ошибок, когда пытаемся вообразить, «как мы чувствовали бы себя, если бы...».

Вообразать, «как мы чувствовали бы себя, если бы...», вовсе не означает сидеть и грезить — в действительности это один из самых важных мыслительных актов человека, и осуществляем мы его ежедневно. Принимая решения, на ком жениться, куда пойти работать, когда завести детей и где провести отпуск, мы основываем их на своем представлении о том, как мы себя чувствовали бы, если бы *это* событие произошло, а *то* — нет<sup>89</sup>. Жизнь не всегда складывается так, как мы желаем и планируем, но мы уверены, что, сложись она нужным образом, наше счастье будет безгранично, а печали — легки и мимолетны. Пусть мы не всегда получаем желаемое, мы уверены, что знаем, чего следует хотеть в первую очередь. Мы знаем, что счастье — это находиться на площадке для игры в гольф, а не у сборочного конвейера, жить с Ланой, а не с Лизой, быть менеджером, а не водопроводчиком, и отдыхать в Атланте, а не в Афганистане. И знаем мы это, потому что умеем смотреть вперед во времени и моделировать миры, которых еще не существует. Перед каким бы решением мы ни стояли (*съесть еще одну рыбную палочку или приняться за десерт; согласиться на работу в Канзасе или остаться на прежней и подождать повышения; пойти с больным коленом к хирургу или к физиотерапевту*), мы вообразаем себе будущее, которое последует за тем или иным выбором, а потом — то, что мы будем чувствовать в каждом из этих случаев («Если хирург не поможет, я горько пожалею, что не пошел к терапевту»). И нам не стоит труда вообразить, что мы уж точно были бы счастливее в роли владельца преуспевающей компании, чем мертвого тела на веревке. Поскольку мы — обезьяны, умеющие смотреть в будущее, нам не обязательно *проживать* жизнь Адольфа Фишера или Джорджа Истмена, чтобы понять, как мы чувствовали бы себя на их месте.

Но не все так просто: сами они на своих местах, похоже, с нашим мнением не согласны. Фишер назвал себя счастливым, Истмен поступил как человек, который таковым не был. И помимо предположения, что эти двое ошибались, мы вынуждены рассмотреть следующую возможность: ошибаемся мы. То есть воображение неким странным образом нас подводит, когда мы пытаемся представить, как чувствовали бы себя в ситуациях

Фишера и Истмена. Мы вынуждены рассмотреть возможность того, что жизнь, которая выглядит лучшей из двух, на самом деле куда хуже, и глядя со стороны на две разные жизни, которые могли бы быть *нашими*, мы не всегда способны понять, какая из них лучше. Мы вынуждены рассмотреть возможность того, что сделали какую-то ошибку, поставив себя на их место, и что из-за этой ошибки мы можем выбрать для себя неправильное будущее.

Что же это за ошибка? Воображение – действенное орудие, которое позволяет творить образы из воздушного «ничто». Но, как всякое орудие, оно имеет свои недостатки, и в этой и следующей главах я расскажу о первом из них. Лучший способ понять этот недостаток *воображения* (способности видеть будущее) – понять недостатки *памяти* (способности видеть прошлое) и *восприятия* (способности видеть настоящее). Как вы узнаете, неверно вспоминать прошлое и неверно воспринимать настоящее нас вынуждает тот же самый недостаток, из-за которого мы неверно представляем себе будущее. А причина его – некий фокус, который ваш мозг выкидывает ежедневно и ежечасно (даже в эту самую минуту). Позвольте же мне раскрыть этот маленький мошеннический секрет.

## МАЛЕНЬКАЯ БОЛЬШАЯ ГОЛОВА

В одном из ранних фильмов братьев Маркс есть изумительная сцена, в которой Харпо, ангелоподобный мим, вынимает из глубоких складок своего широкого плаща горн, дымящуюся чашку кофе, умывальник и овцу. К трехлетнему возрасту мы уже знаем, что большие предметы не могут помещаться внутри маленьких, поэтому-то вытаскивание из карманов сантехнического оборудования и домашнего скота, противоречащее здравому смыслу, и обладает комическим эффектом. Разве может поместиться в складках плаща овца? Или в крошечном автомобильчике – целая толпа клоунов? Или в маленьком сундучке – ассистент фокусника? Конечно, не может, и мы это знаем. Потому-то и восхищаемся иллюзиями, которые создают для нас фокусники.

## Заполнение памяти

Подобные иллюзии создает и человеческий мозг. Если вы когда-нибудь пытались записать и сохранить любимое телевизионное шоу на жестком диске компьютера, то знаете: достоверная запись изображения существующих в мире предметов требует изрядного места в пространстве. И тем не менее наш мозг делает миллионы фотографий, записывает миллионы звуков, добавляет к ним запахи, вкусы, структуру, третье пространственное измерение, временную последовательность, непрерывное дикторское сопровождение — и делает это днями напролет, год за годом, сохраняя все отображения мира в банке памяти. И позволяет нам при этом мгновенно припоминать шестой класс и тот печальный день, когда мы дразнили Фила Майерса и он пообещал отлупить нас после уроков. Как же мы втискиваем безграничную вселенную своих переживаний в относительно маленькое хранилище, расположенное между ушами? Мы поступаем, как Харпо, — мошенничаем. Как вы узнали из предыдущих глав, замысловато сотканный гобелен нашего переживания в памяти не сохраняется — во всяком случае, целиком. Для хранения из него выдергивается несколько важных ниточек, таких как подводящая итог фраза («Обед никуда не годился») или небольшой набор основных признаков (жесткий бифштекс, отдающее пробкой вино, грубый официант). Позднее, когда мы хотим вспомнить свое переживание, при помощи этих нитей мозг ткет новый гобелен, фабрикуя — а не восстанавливая на самом деле — основной объем информации, что мы и переживаем как воспоминание<sup>90</sup>. Подделка создается так быстро и легко, что у нас возникает иллюзия (как у благодарной публики фокусника), будто воспоминание в таком виде в нашей памяти и хранилось.

Но это не так, и факт этот не раз получал подтверждение. Например, во время исследования добровольцам показывали серию слайдов, на которых красный автомобиль подъезжал к светофору, сворачивал направо на желтый свет и сбивал прохожего<sup>91</sup>. После просмотра слайдов первой группе добровольцев не задавали никаких вопросов, а вторую группу спросили: «Проезжала ли мимо красного автомобиля какая-нибудь машина,



пока тот стоял перед красным светофором?» После этого всем испытуемым показали два слайда, на одном из которых красный автомобиль подъезжал к желтому светофору, а на другом — к красному, и попросили сказать, какой именно из них те видели при первом показе. В том случае, если бы переживание сохранилось в памяти добровольцев, они должны были бы указать на слайд, на котором автомобиль подъезжал к желтому светофору. И действительно, более 90% испытуемых из первой группы (которым не задавали никаких вопросов) на него и указали. Но 80% людей из второй группы указали на слайд, где автомобиль подъезжал к красному светофору. Заданный вопрос явно изменил их воспоминание о предыдущем переживании, чего и следовало ожидать, если мозг *пересоздал* переживание, и чего не произошло бы, если бы он его *восстановил*.

Это открытие — что информация, полученная *после* события, изменяет воспоминание о нем — было подтверждено столько раз и таким количеством лабораторных исследований, что в результате многие ученые пришли к двум убеждениям<sup>92</sup>. Во-первых, акт воспоминания включает в себя заполнение деталями, которые на самом деле не сохранились; а во-вторых, обычно мы не замечаем, как это делаем, потому что заполнение происходит быстро и неосознанно<sup>93</sup>. И действительно, этот феномен так могуществен, что действует, даже когда мы знаем, что нас пытаются обмануть. Прочтите, например, нижеследующий список, а потом быстро прикройте его рукой. И я вас кое на чем подловлю.

Кровать  
Отдых  
Пробуждение  
Усталость  
Сон  
Бодрствование  
Сновидение  
Одеяло  
Дремота  
Пижама  
Храп

Вялость  
Покой  
Зевота  
Снотворное

Теперь обещанная ловушка. Скажите, какое из слов в перечне отсутствует: «кровать», «дремота», «сонливость» или «бензин»? Правильный ответ, конечно, «бензин». Но еще один правильный ответ – «сонливость», и если вы мне не верите, уберите руку со страницы. (Вам пришлось бы убрать ее в любом случае, поскольку нам нужно двигаться дальше.) Если вы похожи на большинство людей, то знали, что слова «бензин» в перечне не было, но ошибочно запомнили, что прочли в нем слово «сонливость»<sup>94</sup>. Поскольку все эти слова близки по значению, ваш мозг сохранил суть прочитанного («ряд слов, касающихся сна»), вместо того чтобы сохранить каждое слово. В обычных случаях – это разумная и экономичная стратегия запоминания. Суть служит инструкцией, пользуясь которой мозг может переткать гобелен вашего переживания и позволить вам «вспомнить» прочитанные слова. Но в этом случае ваш мозг был обманут тем фактом, что отвечающего сути слова – характерного, обязательного слова – в перечне на самом деле не было. Когда мозг переткал гобелен вашего переживания, он ошибочно включил туда слово, которое отвечало сути, но отсутствовало в действительности (в точности как добровольцы во время описанного исследования ошибочно запомнили красный светофор, упомянутый в заданном вопросе, но на слайдах на самом деле не представленный).

Этот эксперимент проводился десятки раз с самыми разными перечнями слов, и в результате были сделаны два удивительных открытия. Во-первых, люди не смутно припоминают, что видели характерное слово, и не просто полагают, что видели его. Они прекрасно помнят, что видели его, и бывают вполне уверены в том, что оно находилось в списке<sup>95</sup>. А во-вторых, этот феномен проявляется, даже когда люди предупреждены о нем заранее<sup>96</sup>. Знание того, что исследователь попытается вас подловить на ложном воспоминании характерного слова, не мешает этому ложному воспоминанию возникнуть.

## Заполнение восприятия

Быстрое и незаметное заполнение, происходящее в воспоминаниях о прошедшем, распространяется и на наше восприятие настоящего. Если бы вы, например, в какой-нибудь особенно скучный вторник вздумали анатомировать свое глазное яблоко, вы добрались бы в конце концов до того места на задней стороне сетчатки, откуда в мозг отходит зрительный нерв. Глаз не регистрирует изображения предметов в точке соединения нерва с сетчаткой, и поэтому эта точка называется слепым пятном. Увидеть предмет, который появляется в слепом пятне, невозможно, потому что в нем отсутствуют зрительные рецепторы. И тем не менее, заглянув в свою гостиную, вы не заметите никакой черной дыры в общем облике своего зятя, сидящего на диване и увлеченно жующего сыр. Почему? А потому, что мозг использует информацию из зон, расположенных вокруг слепого пятна, чтобы на ее основании сделать логическое предположение о том, что видело бы слепое пятно, не будь оно слепым, и затем восполняет общую картину этой информацией. Да, это так: он придумывает, создает объекты и затыкает ими дыру! Он не советуется с вами, не ждет вашего одобрения. А делает всевозможные предположения о сути недостающей информации, после чего принимается заполнять картину — и той частью вашего зрительного переживания жующего сыр зятя, которая создана реальным светом, отразившимся от его лица, и той, которую мозг создал сам и заставил выглядеть *точным подобием* первой. В этом вы можете убедиться, закрыв левый глаз, сфокусировав взгляд правого на фокуснике (рис. 8) и медленно приближая книгу к лицу. Смотрите неотрывно на фокусника, но обратите внимание — когда земной шар окажется в вашем слепом пятне, он как будто исчезнет. Вы вдруг увидите белизну там, где на самом деле находится шар, потому что ваш мозг увидит белизну вокруг него и ошибочно решит, что в вашем слепом пятне — тоже белизна. Если вы поднесете книгу еще ближе, шар снова появится. Потом вы, конечно, уткнетесь носом в кролика, и на этом эксперимент завершится.



**Рис. 8.** Если вы будете пристально смотреть на фокусника правым глазом, медленно поднося книгу к носу, земной шар, попав в слепое пятно, исчезнет\*

Использование мозгом фокуса с заполнением не ограничивается одним только зрением. Исследователи записали на магнитофон следующую фразу: «Губернаторы штатов встретились в столице с представителями законодательных органов»<sup>97</sup>. Потом слегка подделали запись, заменив кашлем букву «С» в слове «представители». Добровольцы правильно поняли, что это кашель, но решили, что прозвучал он *между* словами, потому что услышали и пропущенную букву «С». Даже когда их просили специально услышать пропущенный звук и проводили этот эксперимент тысячи раз, назвать пропущенную букву испытуемые не смогли: мозг знал, где она должна находиться, и любезно заполнял пробел<sup>98</sup>. Во время еще более примечательного исследования добровольцы прослушивали фразы, в которых кашель (отмечаемый далее знаком \*) был записан перед словом *eel*. Когда звучала следующая фраза: *The \*eel was on the orange*, вместо слова *eel* они слышали слово *peel*, а во втором случае слышали слово *heel*, когда фраза звучала так: *The \*eel was on the shoe*<sup>99\*\*</sup>. Это поразительное открытие, потому что обе фразы

\* Источник: фокусник: [http://goulart.biz./magician\\_pulling\\_rabbit\\_from\\_hat\\_hg\\_clr.gif](http://goulart.biz./magician_pulling_rabbit_from_hat_hg_clr.gif); земной шар: [http://www.ngdc.noaa.gov/mgg/image/reliefseal\\_still2.gif](http://www.ngdc.noaa.gov/mgg/image/reliefseal_still2.gif). – Прим. авт.

\*\* *Eel* – угорь, *peel* – кожура, *heel* – каблук. *The eel was on the orange* – угорь был на апельсине, *the eel was on the shoe* – угорь был на ботинке. – Прим. пер.

различаются только последним словом, а значит, мозг должен был дожидаться конца, прежде чем сумел восполнить информацию, пропущенную во втором слове. Однако он делал это, и делал настолько плавно и быстро, что добровольцы получали пропущенную информацию в надлежащий момент.

Подобные эксперименты позволяют нам пройти, так сказать, за кулисы и увидеть, каким образом мозг совершает свой потрясающий магический акт. Правда, если бы вы побывали за кулисами перед выступлением настоящего фокусника и увидели все его веревочки, зеркала и потайные люки, представление уже не произвело бы на вас должного впечатления. Зная секрет фокуса, на удочку уже не попадешься, не так ли? Что ж, вернитесь к рис. 8 и повторите эксперимент. Вы обнаружите, что, невзирая на научные знания о слепом пятне, которые вы успели приобрести, прочитав последние несколько страниц, фокус по-прежнему срабатывает. И в самом деле, сколько бы вы ни узнали об оптике, сколько бы ни утыкались носом в кролика, этот фокус будет удаваться всегда. Как такое может быть? Я пытался убедить вас в том, что вещи не всегда таковы, какими нам представляются. Теперь я попытаюсь убедить вас, что ничего другого не остается, кроме как поверить, что они таковы.

## СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ГОЛОВА ОЗА

Возможно, вы не забыли еще за время долгого пути от морковного пюре к ипотечным взносам сцену из книги «Волшебник из страны Оз», в которой Дороти стоит в страхе перед огромным и ужасным Озом, явившимся ей в виде гигантской головы без туловища. В другой сцене собачка Тото бросается в угол зала, опрокидывает ширму, и взглядам всех открывается маленький человек, управляющий механизмом. Герои изумлены, и Страшила обвиняет человечка в обмане.

— Именно так! — признался человечек, потирая руки так, словно услышанное доставило ему огромное удовольствие. — Я необыкновенный обманщик. <...>

— Неужели никто не знает, какой вы обманщик? — спросила Дороти.

— Никто, кроме вас четверых. И еще меня, — прибавил Оз. — Я морочил всех так долго, что уже решил: меня никто и никогда не разоблачит.

— Но я не могу понять, — недоуменно произнесла Дороти, — как вы предстали предо мной в виде Говорящей Головы?

— Это один из моих фокусов, — сказал Оз. <...>

— По-моему, вы очень плохой человек, — сказала Дороти.

— Нет, моя милая, я очень хороший человек, но очень плохой волшебник, это уж точно\*.

## Открытие идеализма

К концу XVIII в. у философов (примерно так же, как у Дороти) неожиданно открылись глаза, и они сделали (с некоторой неохотой) вывод, что хотя человеческий мозг и очень хороший орган, он — очень плохой волшебник. До этого времени философы полагали, что ощущения представляют из себя нечто вроде каналов, по которым информация о свойствах объекта поступает в разум. Разум был подобен киноэкрану, на который транслируется изображение объекта. Случалось, что этот процесс не удавался, и тогда люди видели вещи не такими, какими те были. Но когда ощущения действовали должным образом, все было в порядке. Эту теорию *реализма* описал в 1690 г. философ Джон Локк:

Когда наши чувства действительно доставляют нашему разуму какую-нибудь идею, то мы не можем не иметь уверенности в том, что в это время вне нас действительно существует нечто, воздействующее на наши чувства и через них дающее знать о себе нашим воспринимающим способностям и действительно вызывающее ту идею, которую мы воспринимаем в это время. Мы не можем столь мало доверять свидетельству своих чувств, чтобы сомневаться в том, что те совокупности простых идей, которые нашими чувствами

---

\* Баум Л.Ф. Удивительный волшебник из страны Оз. — М.: РИПОЛ классик, 1998. — *Прим. пер.*

воспринимаются соединенными вместе, действительно существуют вместе\*.

Другими словами, мозг верит, а не притворяется верящим. Люди видят гигантские головы без туловища потому, что в тот момент гигантские головы без туловища действительно имеются в их поле зрения, и единственным вопросом для психологически мыслящего философа было то, каким образом мозг совершает этот изумительный акт достоверного отражения. Но в 1781 г. немецкий профессор Иммануил Кант бросился в угол зала, опрокинул ширму и разоблачил мозг как обманщика высочайшего класса. Кантовская новая теория *идеализма* гласила, что наше восприятие — это результат не физиологического процесса, посредством которого глаза каким-то образом передают изображение мира в мозг, но, скорее, результат психологического процесса, который объединяет то, что видят наши глаза, с тем, что мы думаем, чувствуем, знаем, хотим и считаем, и затем использует это сочетание чувственной информации и знаний, полученных ранее, чтобы сконструировать восприятие реальности. «Рассудок ничего не может созерцать, а чувства ничего не могут мыслить, — писал Кант. — Только из соединения их может возникнуть знание»\*\*. Историк Уилл Дюрانت совершил немалый подвиг, суммировав кантовские рассуждения в одной фразе: «Мир, каким мы его знаем, это конструкция, конечный продукт, можно сказать, переработанное изделие, формы которому придает влияние разума в той же мере, что и влияние самого мира»<sup>100</sup>. Кант доказывал, что восприятие человеком головы без туловища создается из его знания о головах без туловища, памяти о головах без туловища, веры в головы без туловища, нужды в головах без туловища и временами — но не всегда — из действительного наличия такой головы. Отображение в нашем разуме объекта — это не фотография, а портрет, демонстрирующий нам руку художника в той же мере, что и внешний вид самого объекта.

---

\* Локк Д. Эссе о человеческом понимании // Избранные философские произведения: В 3 т. — М.: Соцэкгиз, 1960. Т. 2. — *Прим. пер.*

\*\* Кант И. Критика чистого разума. — М.: Наука, 1998. — *Прим. пер.*

Эта теория стала откровением, и в последующие века психологи расширили ее. Они обнаружили, что подобное открытие совершает на своем веку каждый индивидуум. В 1920-х гг. психолог Жан Пиаже заметил, что маленькие дети часто не делают различия между своим восприятием объекта и его действительными свойствами, поэтому обычно верят, что вещи на самом деле таковы, какими они их видят, — и что другие должны их видеть такими же. Когда двухлетние дети играют вместе и один из них видит, как второй малыш выходит из комнаты, а взрослый человек достает из коробки печенье и прячет его в ящик стола, он ожидает, что его приятель, вернувшись, будет искать печенье в ящике, — хотя того и не было в комнате, когда взрослый печенье переключал<sup>101</sup>. Почему? А потому, что ребенок знает о том, что печенье — в ящике, и полагает, что все остальные тоже должны это знать. Не делая различия между *вещами в мире* и *вещами в разуме*, ребенок не в состоянии понять, каким образом в разных разумах могут содержаться разные вещи. По мере взросления дети, конечно, переходят от реализма к идеализму, начиная понимать, что восприятие — это всего лишь точка зрения, и то, что они видят, не всегда будет тем, чем кажется, и поэтому два человека могут воспринимать одну и ту же вещь по-разному. Пиаже заключил, что «ребенок — реалист в своем мышлении» и что «его развитие заключается в освобождении от этого изначального реализма»<sup>102</sup>. Другими словами, обычные люди, подобно философам, начинают с реализма, но достаточно быстро от него избавляются.

## Бегство реализма

Но если реализм и уходит, то не слишком далеко. Исследования показывают, что даже взрослые люди при определенных обстоятельствах действуют как реалисты. Во время одного эксперимента, к примеру, двух взрослых добровольцев сажали по разные стороны полки с игрушками (рис. 9)<sup>103</sup>. Некоторые из отделений на полке были открыты с обеих сторон, так что стоявшие там большой и среднего размера автомобильчики видели оба испытуемых. Другие отделения были открыты только





**Рис. 9.** Исполнитель сидел перед полкой (вид слева) и поэтому видел и большой автомобиль, и средний, и маленький (находящийся в отделении под зайцем). Руководитель сидел позади полки (вид справа) и маленький автомобиль видеть не мог. Что же сделал исполнитель, когда руководитель сказал: «Переставьте маленький автомобиль?»\*

с одной стороны, и маленький автомобиль видел лишь один из добровольцев. Эксперимент заключался в том, что добровольцы, которые видели не все игрушки (руководители), просили тех, кто видел все (исполнителей), переставлять какие-то из них в другие места. Что же должно было произойти, когда руководитель просил исполнителя переставить маленький автомобиль в нижний ряд? Будь исполнитель идеалистом, он переставил бы автомобиль среднего размера, потому что понял бы: руководитель не видит самый маленький, следовательно, он имеет в виду средний – с его точки обзора меньший из двух. С другой стороны, будь исполнитель реалистом, он переставил бы маленький автомобиль, не приняв во внимание, что руководитель его не видит и, следовательно, не может иметь его в виду, давая указания. Итак, какой же на самом деле автомобиль переставляли исполнители?

\* Источник: фотографии Кэри Моуэджа. – Прим. авт.

Среднего размера, конечно. Вы думаете, они были не особенно умны? Это были обычные взрослые люди: с исправным мозгом, со счетом в банке, с хорошей работой и прекрасными манерами — все как полагается. Они понимали, что у руководителя — другая точка обзора, и поэтому, когда он говорит: «Переставьте маленький автомобиль», он должен иметь в виду средний. Но хотя эти нормальные взрослые люди с исправным мозгом *поступали* как истинные идеалисты, действия их рук — это только половина истории. Экспериментаторы использовали айтрекер, чтобы отследить движения глаз. И айтрекер свидетельствовал, что в тот момент, когда исполнители слышали просьбу переставить маленький автомобиль, они бросали короткий взгляд именно на маленький — не на *средний*, который был маленьким для руководителя, а на тот, который был маленьким для них. Другими словами, мозг исполнителей сперва интерпретировал слова «маленький автомобиль» как указание на самый маленький *с их точки обзора*, без учета того факта, что у руководителя точка обзора была другой. И только после короткого заигрывания с мыслью о перестановке маленького автомобильчика мозг рассматривал тот факт, что руководитель со своей точки обзора должен был иметь в виду средний, и отдавал руке приказ переставить нужную игрушку. Рука вела себя как идеалист, но глаза свидетельствовали: мозг на какое-то мгновение был реалистом.

Подобные эксперименты говорят о том, что мы не столько перерастаем реализм, сколько учимся его обходить, и что начальный момент нашего восприятия отличается реализмом, даже когда мы становимся взрослыми<sup>104</sup>. Следуя ему, мы автоматически допускаем, что наше субъективное переживание объекта — достоверное отражение свойств этого объекта. И лишь потом — если имеем время, силы и возможность — мы отвергаем это допущение и рассматриваем вероятность того, что реальный мир на самом деле не такой, каким нам кажется\*. Пиаже описал

---

\* Интересно, что способность к этому увеличивается с возрастом, но начинает ухудшаться в старости. См.: Ligneau-Herve' C., Mullet E. Perspective-Taking Judgments Among Young Adults, Middle-Aged and Elderly People // Journal of Experimental Psychology: Applied 11: 53–60, 2005. — *Прим. авт.*

реализм как «спонтанную и мгновенную тенденцию смешивать знак и предмет, который он означает»<sup>105</sup>, и исследования показывают, что это стремление – уравнивать субъективное ощущение вещей и их объективные свойства – остается спонтанным и мгновенным в течение всей нашей жизни. Оно никогда не исчезает – ни насовсем, ни на какое-то время. Мы просто не успеваем заметить и понять его, но оно всегда – первый шаг в нашем восприятии мира. Сначала мы верим в то, что видим, а уже потом разуверяемся.

Все это наводит на мысль, что психолог Джордж Миллер был прав, когда писал: «Главное интеллектуальное достижение мозга – реальный мир»<sup>106</sup>. Полтора килограмма серого вещества между нашими ушами – это не простое записывающее устройство, но необыкновенно умный компьютер, который собирает информацию, выносит здравые суждения, строит еще более здравые предположения и предлагает самую разумную интерпретацию окружающего мира. Поскольку обычно его интерпретации весьма хороши и поразительно схожи с реальным миром, *мы не понимаем, что видим интерпретации*. Напротив, нам кажется, что, расположившись со всем удобством внутри своей головы и глядя наружу сквозь чистый защитный экран глаз, мы видим мир таким, какой он есть на самом деле. Мы склонны забывать, что наш мозг – искусный фальшивомонетчик, ткущий гобелен из воспоминаний и восприятий, подробности которого так убедительны, что недостоверность их трудно обнаружить. В некотором смысле каждый из нас – обманщик, который печатает фальшивые доллары и сам же радостно принимает их в уплату, не сознавая, что становится одновременно преступником и жертвой мастерски организованной аферы. Как вы увидите, мы иногда платим чрезмерную цену за то, что позволяем себе не замечать этого весьма существенного факта, ибо ошибка, которую мы совершаем, игнорируя фокус с заполнением и бездумно доверяя надежности своих воспоминаний и восприятия, – это та же самая ошибка, которую мы совершаем, воображая будущее.

## ЗАТРУДНЕНИЯ С ЗАВТРАШНИМ ДНЕМ

Когда Джон Леннон просил нас «вообразить, что стран не существует», он поторопился добавить — «сделать это нетрудно». Процесс воображения обычно и вправду не требует усилий. Чтобы подумать о бутерброде с пастромой, который мы собираемся съесть на завтрак, или о новой фланелевой пижаме, которую мама, по ее клятвенным уверениям, выслала нам по почте еще на прошлой неделе, нам не нужно выкраивать минутку между другими делами и, готовясь к серьезной работе по вызыванию образов сэндвичей и домашней одежды, засучивать рукава. Ибо в то мгновение, когда только возникает мельчайшее побуждение о них подумать, мозг уже без всяких усилий пускает в ход все, что знает о деликатесах и завтраках, а также о мамах и посылках, чтобы сконструировать мысленные картинки (теплая пастрома, ржаной хлеб, клетчатая пижама), которые мы переживаем как плоды воображения. Подобно восприятиям и воспоминаниям, эти мысленные картинки всплывают в нашем сознании как *свершившийся факт*. Нам следует быть благодарными воображению за легкость, с какой оно оказывает нам эту услугу. Но поскольку мы не наблюдаем сознательно, как строятся ментальные образы, то склонны относиться к ним как к воспоминаниям и восприятиям: мы изначально допускаем, что они — *точные отображения* воображаемых нами объектов.

Например, вы наверняка способны вообразить сейчас тарелку спагетти и рассказать мне, сколько удовольствия вам доставит съесть их завтра на обед. Прекрасно. Теперь обратим внимание на два обстоятельства. Во-первых, это вас не слишком утомило. Воображать спагетти вы, вероятно, могли бы хоть целый день, расхаживая по дому в своей новой пижаме и предоставив мозгу заниматься тяжелой созидательной работой. Во-вторых, обратите внимание на то, что явившийся вам образ спагетти был гораздо детальнее, чем я о том просил. Воображенные вами спагетти были, возможно, вывалены без затей на тарелку. Или же это были свежеприготовленные

спагетти, посыпанные базиликом и розмарином и политые соусом болоньезе. Соус мог быть томатным, сливочным, крабовым или даже грейпфрутовым. Сверху на спагетти лежала парочка фрикаделек, а то и сосиска из утятин, фаршированная каперсами и ананасами. Может быть, вам вообразилось, что вы едите спагетти, сидя у себя в кухне с газетой в одной руке и стаканом колы в другой, а может, их подал вам официант в вашей любимой trattoria, усадив вас за столик возле камина и налив для начала Barolo урожая 1990 г. Каковы бы ни были эти образы, я без колебаний держу пари: в момент, когда я сказал «спагетти», у вас и мысли не возникло уточнить, имею я в виду какой-то особый соус для них или особое место, где их вам подадут, прежде чем начать их воображать. Вместо этого ваш мозг повел себя, как художник, получивший заказ раскрасить карандашный набросок: заполнил его деталями, о которых я не спрашивал, и преподнес вам тщательно сервированную порцию воображаемых спагетти. И когда вы оценивали предстоящее удовольствие от них, вы реагировали на этот отдельный мысленный образ так же, как реагируете на отдельные воспоминания и отдельные восприятия, — то есть как если бы детали его были определены предметом, который вы воображаете, а не сфабрикованы вашим мозгом.

Делая так, вы совершили ошибку, в которой ваше будущее «Я», вкушающее спагетти, может раскаться<sup>107</sup>. Фраза «спагетти завтра на обед» описывает не одно событие, а целый круг, и каждое из них влияет на ваш прогноз относительно удовольствия, которое вы получите во время еды. На самом деле попытка предсказать, сколь глубоко вы будете наслаждаться тарелкой спагетти, не зная, *какие* это будут спагетти, подобна попытке предсказать, сколько вам придется заплатить за автомобиль, не зная, о каком автомобиле идет речь — «Феррари» или «шевроле». Или попытке предсказать, как сильно вас порадует удача супруга, не зная, что это за удача — получение Нобелевской премии или согласие лучшего адвоката на участие в бракоразводном процессе. Или попытке предсказать, насколько огорчит вас смерть родственника, не зная, какого именно — милого старого папочки или придурковатого дядюшки Шермана,

седьмой воды на киселе со стороны кухни Иды. Существует великое множество разновидностей спагетти, и воображенная вами, несомненно, повлияла на то, сколько удовольствия вы рассчитываете получить от переживания. Поскольку подобные детали весьма важны для точности предсказания вашей реакции, и поскольку эти важные детали вам не известны, с вашей стороны было бы куда разумнее воздержаться от предсказания или, по крайней мере, высказаться более сдержанно: «Думаю, спагетти придется мне по вкусу, если они будут с копчеными помидорами».

Но держу пари, вы не воздержались и не сдержались, а вместо этого вызвали образ тарелки спагетти быстрее, чем ее подал бы вам официант на роликовых коньках, после чего самонадеянно предсказали, как вы отнесетесь к этому блюду. Если вы не сделали этого — мои поздравления. Можете вручить себе медаль. Но если сделали, знайте — вы не одиноки. Исследования показывают, что когда люди пытаются предсказать свою реакцию на будущие события, они обычно не придают значения тому факту, что мозг прodelывает свой фокус с заполнением, что это неотъемлемая часть акта воображения<sup>108</sup>. Во время одного исследования, к примеру, добровольцев просили предсказать, как они повели бы себя в различных возможных ситуациях: как долго отвечали бы на вопросы телефонной службы, сколько денег потратили бы в ресторане, отмечая какое-нибудь торжество, и т. д.<sup>109</sup> Добровольцы сообщали также, насколько они уверены в том, что эти предсказания верны. Перед тем как делать предсказания, некоторых из них просили описать со всеми подробностями будущее событие («Я воображаю, что ем тушенные в вине ребрышки с жареными овощами и петрушкой»), после чего их просили допустить, что каждая из этих подробностей абсолютно точна (допускающая группа). Других добровольцев не просили описывать подробности и делать допущения (недопускающая группа). Исследование показало, что недопускающая группа была так же уверена в своих предсказаниях, как и допускающая. Почему? А потому, что когда их просили вообразить *обед*, участники недопускающей группы быстро и неосознанно генерировали мысленный образ конкретного блюда в конкрет-

ном ресторане и допускали затем, что эти детали были точны, а не вызваны из воздушного ничто.

В подобном положении время от времени оказываемся мы все. Жена просит пойти с ней на вечеринку в следующую пятницу, и наш мозг мгновенно рождает образ чопорного светского раута в отеле, официантов в черных галстуках, серебряных подносов с закуской и занудной арфистки с однообразными переборами. Свою реакцию на воображаемое событие мы предсказываем с таким зевком, что едва не вывихиваем челюсть. О чем мы обычно забываем, так это о том, что существуют самые разные вечеринки — дни рождения, презентации, банкеты, оргии и ирландские поминки — и что реакция наша на каждую из них будет иной. Мы пытаемся отвертеться от вечеринки, жена все равно нас туда затаскивает, и в результате мы чудесно проводим время. Почему? А потому, что там не оказалось ни классической музыки, ни печенья с морскими водорослями, зато было много пива и анекдотов. Все в нашем вкусе, и нам понравилась вечеринка. Да, мы предсказывали, что она должна вызвать страшную скуку, но это предсказание основывалось на детальном образе, созданном мозгом, — а он в данном случае был совершенно неправ. Суть в том, что когда мы воображаем будущее, то часто делаем это в слепом пятне глаза нашего разума. И это свойство может быть причиной, по которой мы неверно воображаем будущие события, чью эмоциональную значимость пытаемся взвесить.

Свойство эта распространяется не только на бытовые предсказания по поводу вечеринок, ресторанов и спагетти. К примеру, большинство из нас не сомневается, что находиться на месте Истмена было бы гораздо приятнее, чем на месте Фишера, — и сомнений в этом не может быть, конечно, если только мы не сделаем паузу и не узнаем, как быстро, не дожидаясь просьб с вашей стороны, мозг заполнил деталями жизнь и смерть этих людей и как много значат эти вымышленные детали. Рассмотрим же две истории, которые ваш мозг почти наверняка не сочинил для вас в начале этой главы.

Вы — молодой немец-иммигрант, живущий в перенаселенном грязном Чикаго в XIX в. Несколько состоятельных семей — Ар-

моры, Маккормики, Свифты и Фильды – монополизировали свои предприятия и могут теперь использовать вас и вашу семью, точь-в-точь как используют машины и лошадей. Вы отдаете свое время маленькой газете, требующей социальной справедливости, но вы неглупы и понимаете, что ваши статьи ничего не изменят: фабрики будут по-прежнему без передышки производить бумагу, производить свинину, производить трактора и выплевывать на улицу измученных рабочих, чьи кровь и пот питают двигатели производства. Вы – никто и ничто. Добро пожаловать в Америку. Однажды вечером на Хеймаркет-сквер вспыхивает ссора между заводскими рабочими и полицейскими. Вас не было рядом в тот момент, когда кто-то бросил бомбу, но во время облавы вас арестовывают вместе с другими «анархистскими лидерами» и обвиняют в руководстве мятежом. Ваше имя вдруг оказывается на первой полосе всех ведущих газет, и у вас появляется трибуна, с которой вы можете всенародно высказать свои убеждения. Когда судья на основании лжесвидетельства приговаривает вас к смертной казни, вы понимаете, что этот постыдный момент сохранится в истории, что вы станете известны как «хеймаркетский мученик» и что ваша казнь поможет расчистить путь для тех реформ, которых вы так жаждали, но были не в силах осуществить. Через несколько десятков лет Америка будет гораздо лучше, чем сегодняшняя, и сограждане склонят перед вами головы, чтя вашу жертву. Вы – человек не религиозный, но в эту минуту вы невольно вспоминаете Иисуса на кресте – ложно обвиненного, несправедливо осужденного и жестоко казненного, отдавшего жизнь ради того, чтобы великая идея осталась жить в веках. Готовясь умереть, вы, конечно, не спокойны. Но в некоем высоком смысле этот миг – удача, кульминация мечты. Можно даже сказать, счастливейший миг вашей жизни.

Перейдем ко второй истории. Рочестер, Нью-Йорк, 1932 г., разгар Великой депрессии. Вы – старик 77 лет, который провел жизнь, строя свою империю, развивая технологии и поддерживая деньгами библиотеки, симфонические оркестры, колледжи и зубоврачебные клиники, облегчившие существование миллионов людей. Самые счастливые часы вы провели, изобретая фотокамеру, посещая европейские музеи, охотясь, ловя рыбу



и плотничая в своем домике в Северной Каролине. Но из-за болезни спины вы больше не можете вести активную жизнь, которая приносила вам такое удовольствие, и каждый день, проведенный в постели, кажется вам насмешкой над тем пылким человеком, которым вы когда-то были. Хорошие дни миновали, а все последующие будут делать вас только дряхлее. И однажды в понедельник вы садитесь за письменный стол, открываете колпачок любимой авторучки и пишете следующую записку: «Дорогие друзья, мое дело завершено. Чего еще ждать?» Затем вы выкуриваете сигарету и, получив от нее удовольствие в последний раз, гасите ее и приставляете ствол люггера к своей груди. Врач объяснил вам, где находится сердце, и вы чувствуете в этот момент, как оно колотится у вас под рукой. Готовясь нажать на курок, вы, конечно, не спокойны. Но в некоем высоком смысле вы осознаете, что этот единственный точный выстрел позволит вам расстаться с прекрасным прошлым и избежать горького будущего.

Продолжим. Эти подробности жизни Адольфа Фишера и Джорджа Истмена точны, но суть на самом деле заключается не в этом. Она — в том, что, как существуют вечеринки и спагетти, которые вам нравятся, и вечеринки и спагетти, которые вам не нравятся, также существуют и определенные обстоятельства бытия богатым и бытия казненным, которые делают первое менее замечательным, а последнее — менее ужасным, чем мы могли бы ожидать, будь эти обстоятельства другими. Реакции Фишера и Истмена показались вам такими неправильными по единственной причине: вы почти наверняка неверно вообразили себе подробности их жизни. И все же, не дав себе труда задуматься над этим еще раз, вы повели себя как нераскаившийся реалист и уверенно основали свое предсказание относительно того, как вы чувствовали бы себя на их месте, на деталях, которые ваш мозг сфабриковал, пока вы смотрели в другую сторону. Ваша ошибка заключалась не в том, что вы вообразили ситуации, знать которых не могли, — для этого, в конце концов, нам и дано воображение. Она была, скорее, в том, что вы трактовали плод своего воображения как точное отображение фактов. Вы — очень хороший человек, я уверен. Но вы — очень плохой волшебник.

## ДАЛЕЕ

Будь у вас в момент зачатия возможность выбирать, вы, наверное, выбрали бы себе другой мозг, нефокусничающий. И хорошо, что никто вам такой возможности не дал. Без фокуса с заполнением у вас были бы схематические наброски вместо воспоминаний, бездействующее воображение и маленькая черная дыра в пространстве, которая следовала бы за вами, куда бы вы ни шли. Когда Кант писал, что «восприятие без концепции слепо»\*, он подразумевал, что без фокуса с заполнением мы не имели бы ничего, хотя бы отдаленно похожего на субъективные переживания, которые принимаем за нечто само собой разумеющееся. Мы видим вещи, которых на самом деле не существует, и вспоминаем вещи, которые на самом деле не происходили, и, хотя это может смахивать на симптомы ртутного отравления, подобное положение — необходимая часть нашей гладкой, без единого шва, такой нормальной реальности. Однако эти гладкость и нормальность дорого нам обходятся. Даже если мы и понимаем — смутно, чисто теоретически, — что мозг наш проделывает фокус с заполнением, мы все равно ждем, что будущее явится таким, каким мы его воображаем. Как мы вскоре увидим, беспокоиться мы больше должны не о тех деталях, которые мозг привносит, а о тех, которые он упускает.

---

\* Кант И. Критика чистого разума. — М.: Эксмо, 2014. — *Прим. пер.*

## Глава 5

# Молчание собаки

---

Ужасная ошибка, дочь печали,  
Зачем морочишь ты воображенье  
Несуществующим?

Уильям Шекспир. Юлий Цезарь\*

**В**скоре после исчезновения жеребца Серебряного инспектор Грегори и полковник Росс нашли и задержали человека, который пробрался в конюшню и украл призового скакуна. Но Шерлок Холмс, как всегда, оказался на шаг впереди полиции. Инспектор спросил у великого детектива:

- Есть еще какие-то моменты, на которые вы посоветовали бы мне обратить внимание?
- На странное поведение собаки в ночь преступления.
- Собаки? Но она никак себя не вела!
- Это-то и странно, — сказал Шерлок Холмс\*\*.

Собака жила при конюшне, оба конюха проспали кражу, и эти два факта позволили Холмсу сделать одно из его гениальных умозаключений. Как он объяснил позднее:

---

\* Перевод М. Зенкевича. — *Прим. пер.*

\*\* Конан Дойль А. Серебряный. — Таллин: Скиф Алекс, 1992. — *Прим. пер.*

Я понял важность молчания собаки... Из рассказа... явствовало, что в конюшне есть собака, но она почему-то не лаяла и не разбудила спавших на сеновале конюхов, когда в конюшню кто-то вошел и увел лошадь. Несомненно, собака хорошо знала ночного гостя\*.

Инспектор и полковник знали о том, что произошло, а Холмс знал о том, чего *не произошло*: собака не лаяла, а это означало, что человек, которого схватила полиция, вором не был. Тем, что он обратил внимание на отсутствие некоего события, Шерлок Холмс отличается от всех прочих людей. Как мы вскоре увидим, когда все прочие люди воображают себе будущее, они редко замечают, что некоторые детали воображение упускает, а упущенные детали — гораздо важнее, чем мы думаем.

## ОТСУТСТВУЮЩИЕ МОРЯКИ

Если вы живете в городе с высокими зданиями, то наверняка знаете, что голуби обладают сверхъестественной способностью испражняться именно в тот момент, в том месте и с той скоростью, что изловчатся попасть на ваш самый дорогой свитер. Учитывая их артиллерийский талант, кажется странным, что голуби неспособны научиться некоторым другим, довольно простым вещам. Например, будучи посажен в клетку с двумя рычагами, которые время от времени ненадолго освещаются, голубь довольно быстро учится нажимать на освещенный рычаг, чтобы получить награду в виде семян. Но он *никогда* не нажимает на неосвещенный рычаг, чтобы получить такую же награду<sup>110</sup>. Голубям не составляет труда понять, что наличие светового сигнала — это возможность перекусить, но они не в состоянии уразуметь, что его *отсутствие* означает то же самое. Исследования показывают, что в этом отношении люди несколько похожи на голубей. Во время одного эксперимента, к примеру, добровольцы играли в дедуктивную игру. Им показывали набор триграмм (комбинаций из трех букв, таких как SXY, GTR, BCG

\* Конан Дойль А. Серебряный. — Таллин: Скиф Алекс, 1992. — Прим. пер.

и EVX). Затем экспериментатор указывал на одну из триграмм и говорил, что она — особенная. Задачей испытуемых было понять, что делало эту триграмму особенной, — то есть понять, как она отличалась от других. Им показывали набор за набором, и каждый раз экспериментатор отмечал особенную триграмму. Сколько же наборов должны были просмотреть добровольцы, прежде чем они находили ее отличительное свойство? Для половины особенная триграмма отличалась тем, что в ней (и только в ней) имелась буква «Т», и этим добровольцам потребовалось просмотреть около 30 наборов триграмм, прежде чем они поняли, что особенной ее делает наличие буквы «Т». Для другой половины испытуемых особенная триграмма отличалась от прочих тем, что в ней (и только в ней) не было буквы «Т». Результаты были поразительными. Сколько наборов триграмм они ни просматривали, ни один из добровольцев этого *так и не понял*<sup>111</sup>. Заметить наличие буквы было легко, но, как в случае с лаем собаки, обнаружить отсутствие оказалось невозможно.

## Отсутствие в настоящем

Нас не слишком беспокоила бы эта тенденция, если бы она ограничивалась только птичьим кормом и триграммами. Но, оказывается, всеобщая неспособность думать об отсутствующем — потенциальный источник ошибок в повседневной жизни. Секунду назад, к примеру, я говорил, что голуби обладают удивительным талантом попадать в прохожих, и если вам хоть раз случалось оказаться их жертвой, вы наверняка со мной согласитесь. Но что заставляет нас думать, будто голуби и впрямь выбирают цель и попадают в намеченное место? А то, что большинство из нас может припомнить немало случаев, когда мы проходили под карнизами, усеянными этими крылатыми негодьями, и действительно обзаводились белыми вонючими украшениями — несмотря на то что с высоты голова человека представляет собой довольно мелкую и к тому же быстро движущуюся мишень. И спорить с этим трудно. Но если мы хотим знать точно, вправду ли голуби целятся в нас и обладают необходимыми для попадания навыками, мы должны также рассмотреть и все те случаи,

когда мы проходили под карнизами и оставались чистыми. *Правильным* способом оценить злонамеренность и меткость городских голубей будет рассмотрение как *наличия*, так и *отсутствия* пятен на наших куртках. Если бы голуби попадали в нас девять раз из десяти, нам пришлось бы поверить и в точность их, и в недобрые чувства к человечеству, но если бы они попадали девять раз из 9000, тогда то, что выглядит прицельной стрельбой и неприязнью, будет, скорее всего, просто безразличной случайностью. В том, какие выводы мы здраво выводим из попаданий, *решающую* роль играют промахи. И в самом деле, когда ученые собираются установить причинную связь между двумя вещами — облаками и дождем, болезнями сердца и холестерином, — они высчитывают математический коэффициент, который берет в расчет *совокупность* случаев (сколько людей с высоким холестерином страдает от сердечных заболеваний) и их *несовокупность* (сколько людей с высоким уровнем холестерина не страдает сердечными заболеваниями и сколько людей с нормальным уровнем холестерина их имеет), а также *совокупность отсутствия* (сколько людей с нормальным уровнем холестерина не страдает сердечными заболеваниями). Все эти величины необходимы для точного определения вероятности, что между двумя вещами действительно существует причинная связь.

И это, конечно, разумно. Для статистиков. Но эксперименты показывают, что когда обыкновенные люди хотят знать, имеют ли две вещи причинно-следственную связь, они обычно ищут, находят, рассматривают и запоминают информацию о том, что *происходило*, а не информацию о том, чего *не происходило*<sup>112</sup>. И, по всей вероятности, эту ошибку они делают издавна. Около четырех веков назад Фрэнсис Бэкон, философ и ученый, размышлял о том, почему разум ошибается. Одной из самых серьезных причин он считал невнимание к отсутствию чего-либо:

...В наибольшей степени запутанность и заблуждения человеческого ума происходят от косности, несоответствия и обмана чувств, ибо то, что возбуждает чувства, предпочитается тому, что сразу чувств не возбуждает, хотя бы это последнее

и было лучшим. Поэтому созерцание прекращается, когда прекращается взгляд, так что наблюдение невидимых вещей оказывается недостаточным или отсутствует вовсе\*.

Свое размышление Бэкон проиллюстрировал историей (которую позаимствовал у Цицерона, рассказавшего ее 17 веками раньше) о посетителе римского храма. Чтобы впечатлить гостя могуществом богов, ему показали изображения нескольких благочестивых моряков, принесших во время кораблекрушения обеты и благодаря этому спасшихся. Гость, когда у него потребовали признать это чудом, благоразумно поинтересовался: «А где изображения тех, кто погиб после того, как принес обет?»\*\* Научные же исследования говорят, что обыкновенные люди вроде нас с вами редко просят показать им изображения пропавших моряков<sup>113</sup>.

Наша неспособность думать об отсутствующем заставляет нас порой приходиться к довольно странным умозаключениям. Например, во время исследования, проведенного около 30 лет назад, у американцев спрашивали, какие страны, по их мнению, имеют большее сходство друг с другом — Цейлон и Непал или Восточная и Западная Германии. Большинство указывало на последнюю пару<sup>114</sup>. Но когда спрашивали, какие страны сильнее *отличаются друг от друга*, большинство также указывало на последнюю пару. Но разве могут две страны *одновременно* быть сильнее похожими и сильнее непохожими друг на друга по сравнению с двумя остальными? Конечно, не могут. Просто в том случае, когда людей просят судить о сходстве, они склонны искать имеющиеся похожие черты (которых у Восточной и Западной Германии много — взять хотя бы их названия) и *игнорируют отсутствие* похожих черт. Когда же их просят судить о несходстве, они склонны искать имеющиеся отличающие черты (которых у Восточной и Западной Германии много — взять хотя бы их правительства) и *игнорируют отсутствие* отличающих черт.

---

\* Бэкон Ф. *Novum organum* // Собрание сочинений: В 2 т. — М.: Мысль, 1977. Т. 1. — *Прим. пер.*

\*\* Там же.

Тенденция игнорировать отсутствие влияет и на более личные наши суждения. К примеру, представьте себе, что вы собираетесь в отпуск на один из двух островов: Срединнию (где средний климат, средние пляжи, средние отели и средние вечерние развлечения) или Экстремию (где прекрасная погода и прекрасные пляжи, но убогие отели и полное отсутствие развлечений). Подходит время заказывать билеты. Какой остров вы выберете? Большинство выбирает Экстремию<sup>115</sup>. А теперь представьте себе, что билеты уже предварительно заказаны в оба места и пора один из заказов отменять, поскольку подходит время за них расплачиваться. Какой вы отмените? Большинство отменяет заказ билетов на Экстремию. Почему люди одновременно и выбирают и отвергают Экстремию? А потому, что когда мы выбираем, мы рассматриваем положительные качества предмета, а когда отказываемся – отрицательные. Остров Экстремия обладает *и* самыми положительными, *и* самыми отрицательными качествами, следовательно, люди склонны выбирать его, когда должны что-то выбрать, и отвергать, когда должны что-то отвергнуть. Конечно, куда логичней было бы при выборе места отдыха рассматривать как присутствие, так и отсутствие и положительных, и отрицательных его качеств, но большинство из нас этого не делает.

## Отсутствие в будущем

Наша невнимательность к отсутствию влияет и на то, как мы думаем о будущем. Точно так же, как мы не помним каждой детали прошлого переживания (какого цвета носки вы надели в день окончания школы?) и не видим каждой детали текущего события (какого цвета носки на человеке, который стоит в данную секунду позади вас?), мы не способны вообразить и каждой детали события будущего. Вы можете сейчас закрыть глаза и провести целых два часа, воображая, что едете на серебристом «мерседесе» с двойным турбонаддувом, 36 клапанами и двенадцатицилиндровым двигателем. Вы можете представить себе элегантные формы передней решетки, угол наклона ветрового стекла и запах новой черной кожаной обивки. Но не важно, два часа вы будете заниматься этим или больше, потому что когда



я попрошу вас заново окинуть мысленным взором созданный вами образ и назвать мне номерные знаки, вам придется признаться, что эту деталь вы упустили. Никто, конечно, не в состоянии вообразить себе *все*, и глупо было бы говорить, что мы должны это делать. Но как мы склонны относиться к деталям будущих событий, которые *воображаем*, — а относимся мы к ним так, словно они и впрямь будут иметь место, — так же мы склонны относиться и к тем деталям будущих событий, которые *не воображаем*, — словно они и впрямь не будут иметь места. Другими словами, мы не замечаем, сколь многими деталями воображение заполняет картину, но мы не замечаем также и того, сколь многие детали оно упускает.

Чтобы проиллюстрировать суть сказанного, я часто спрашиваю у людей, какие чувства они испытывали бы, по их мнению, через два года после смерти их старшего ребенка. Как вы, наверное, догадываетесь, это делает меня весьма желанным гостем на вечеринках. Да, я знаю — вопрос ужасен, и не прошу вас на него отвечать. Но если бы вы все-таки это сделали, ваш ответ наверняка не слишком отличался бы от тех, которые я слышу обычно, а слышу я примерно следующее: «Вы что, спятили? Я бы потерял смысл жизни — всякий смысл. Мне незачем было бы вообще выходить из дома. Я мог бы даже покончить с собой. И кто вас только сюда пригласил?» Если к этому моменту собеседники еще не выплескивают на меня свой коктейль, я обычно не отступаю и спрашиваю, как они пришли к такому заключению. Какие мысли или образы возникли у них в голове, какую информацию они рассматривали? И отвечают мне, как правило, что им вообразилось, будто они слушают выпуск новостей, или готовятся к похоронам, или открывают дверь в пустую детскую комнату. Но, задавая этот свой вопрос уже достаточно долго и растеряв в результате все компании, куда я прежде был вхож, я все же надеюсь однажды встретить хотя бы одного человека, который скажет, что помимо этих ужасных, надрывающих сердце образов ему представились и какие-то *другие события*, которые неизбежно должны произойти в течение двух лет после смерти ребенка. Действительно, никто и никогда не упоминал о том, что мог бы пойти на школьный спектакль другого своего ребенка,

заняться любовью с супругой, съесть яблочную ириску, сидя на крыльце теплым летним вечером, прочесть книгу или проехаться на велосипеде. А ведь за два года — чего и мы, и сами эти люди вправе ожидать — они наверняка делали бы не только перечисленное, но и многое другое. Нет, я никоим образом не хочу сказать, что конфета может смягчить боль утраты ребенка. Это не так. Я говорю только, что в два года, которые последуют за тяжелой утратой, должно *что-то* вместиться — то есть они должны быть заполнены *какими-то* событиями, — и эти события должны иметь эмоциональную значимость. Не важно, будет ли эта значимость мала или велика, положительна или отрицательна, но, не учитывая ее, ответить точно на мой вопрос невозможно. И все же никто из тех, кого я знаю, никогда не представлял себе ничего, кроме того единственного и ужасного события, о котором шла речь в моем вопросе. Воображая будущее, мои собеседники упустили многое и многим вещам не придавали значения.

Этот факт был проиллюстрирован исследованием, во время которого студентов Виргинского университета попросили предсказать, какие чувства они будут испытывать через несколько дней после того, как их футбольная команда проиграет или выиграет предстоящий матч с командой университета Северной Каролины<sup>116</sup>. Прежде чем делать предсказания, одну группу студентов попросили описать события их обычного дня, а другую группу об этом не просили. Через несколько дней студентов попросили рассказать, какие чувства они испытывают теперь на самом деле, и оказалось, что только не описывавшие изрядно переоценили воздействие, которое оказал на них выигрыш или проигрыш команды. Почему? А потому, что когда они представляли себе будущее, они не рассматривали многих деталей того, что должно было произойти после игры. Не учли, к примеру, того факта, что сразу после проигрыша своей команды (грустного события) они могут пойти с друзьями выпить (приятное событие), а сразу после выигрыша (приятного события) — отправиться в библиотеку и начать готовиться к выпускному экзамену по химии (грустное событие). Группа не описывавших сосредоточилась на одном-единственном аспекте будущего — резуль-

татах игры — и поэтому не представила себе других аспектов, могущих повлиять на ощущение ими счастья, таких как выпивка с друзьями и экзамен по химии. Описывавшие, с другой стороны, были точнее в своих предсказаниях — именно потому, что им *пришлось* рассмотреть детали, которыми пренебрегли не описывавшие\*.

Трудно избежать подобного сосредоточения нашего внимания, трудно рассмотреть то, чего мы рассмотреть не можем, и это одна из причин, по которой мы так часто неверно предсказываем свои эмоциональные отклики на будущие события. Например, большинство американцев можно разделить на два типа: тех, кто живет в Калифорнии и счастлив от этого, и тех, кто в Калифорнии не живет, но полагает, что будет счастлив, если туда переедет. Исследования, однако, показывают, что калифорнийцы на самом деле счастливы не больше, чем все остальные, — так почему же эти все (включая самих калифорнийцев) считают, что они все-таки счастливее?<sup>117</sup> В Калифорнии лучше климат и больше чудесных пейзажей, чем во многих других штатах, и когда некалифорнийцы слышат это магическое слово, их воображение мгновенно рождает образы солнечных пляжей и гигантских мамонтовых деревьев. Но хотя климат в Лос-Анджелесе и лучше, чем в Коламбусе, он всего лишь одна из многих вещей, от которых зависит счастье человека, — и тем не менее среди мысленных образов эти другие вещи не мелькают. Если бы к пляжам и пальмам мы все же добавили некоторые из упущенных деталей — такие, скажем, как пробки, супермаркеты, аэропорты, спортивные команды, цены на жилье и кабельное телевидение, землетрясения, оползни и т. д., — мы смогли бы понять, что в чем-то Лос-Анджелес превосходит Коламбус (погода лучше), а в чем-то Коламбус лучше Лос-Анджелеса (машин

---

\* Это исследование было описано в статье, где приводились и другие примеры исследований, в ходе которых людей просили предсказать, какие чувства они испытают, если: а) космический шаттл «Колумбия» взорвется и все астронавты на борту погибнут; б) в результате войны Соединенных Штатов с Ираком будет свергнут Саддам Хусейн. Удивительно то, что исследования проводились в 1998 г. — за пять лет до того, как эти события действительно произошли. Хотите верить, хотите нет. — *Прим. авт.*

меньше). Мы считаем, что жители Калифорнии счастливее жителей Огайо, потому что представляем себе Калифорнию на основании малого количества деталей — и не принимаем во внимание тот факт, что детали, о которых мы не подумали, могут резко изменить наше мнение<sup>118</sup>.

То же свойство, которое заставляет нас переоценивать счастье калифорнийцев, заставляет нас недооценивать счастье людей с хроническими болезнями или инвалидов<sup>119</sup>. Когда зрячие люди, к примеру, пытаются вообразить, каково это — быть слепым, они словно забывают о том, что слепота — это не пять восьмичасовых рабочих дней в неделю. Слепые не могут видеть, но они делают очень многое из того, что дано зрячим, — ездят на пикники, платят налоги, слушают музыку, гуляют в парках, — и в этом смысле они так же счастливы, как и зрячие. Они не могут делать *все*, что могут зрячие, а зрячие не могут делать *все*, что могут слепые, и поэтому жизни слепого и зрячего человека отличаются друг от друга. Но на что бы ни была похожа жизнь слепых, она заполнена далеко не одной только слепотой. И все же, когда зрячие представляют себе, каково это — быть слепым, они упускают из виду очень многое из того, чем подобная жизнь заполнена, и поэтому неверно предсказывают, сколько удовольствия она способна принести.

## НА ГОРИЗОНТЕ СОБЫТИЙ

Около 50 лет назад пигмей по имени Кенге впервые выехал в сопровождении ученого-антрополога из густых тропических лесов Африки на открытую равнину. Вдали показались буйволы — маленькие черные пятнышки на фоне бледных небес, и пигмей уставился на них с любопытством. А потом повернулся к антропологу и спросил, что это за насекомые. «Когда я сказал Кенге, что эти насекомые — буйволы, он захохотал во все горло и попросил меня не лгать и не говорить глупостей»<sup>120</sup>. Антрополог не был глупцом и не лгал. Просто Кенге прожил всю жизнь в густых джунглях, где горизонта не видно, и поэтому не знал того, что большинство из нас считает само собой разуме-

ющимся: предметы выглядят иначе, когда они находятся вдаль. Мы с вами не путаем насекомых с копытными животными, потому что, привыкнув к более-менее открытым пространствам, знаем с детства, что предмет, расположенный вдалеке, создает на сетчатке меньшее изображение, чем предмет близкий. Каким же образом наш мозг определяет, будет ли маленький образ на сетчатке маленьким предметом, находящимся вблизи, или большим, но далеким предметом? Детали, все дело в деталях! Мозг знает, что вид близких предметов более детализирован, чем вид предметов далеких, подробности которых расплывчаты, и именно степень детализации он и использует, чтобы оценить расстояние между нашими глазами и предметом. Если маленький образ на сетчатке детален (мы видим тоненькие волоски на головке москита и текстуру крыльев), наш мозг предполагает, что данный объект находится в дюйме от глаз. Если маленький образ на сетчатке не детализирован (видны лишь неясные, без теней и оттенков, контуры буйвола), мозг предполагает, что объект находится в нескольких тысячах ярдов.

Как и близкие в пространстве предметы, бóльшим количеством деталей наделены для нас близкие во времени события<sup>121</sup>. Ближайшее будущее детализировано тоньше, далекое же видится расплывчатым и лишенным оттенков. Например, у молодых пар спрашивали, о чем они думают, представляя себе такое событие, как женитьба. Пары, которые от этого события отделял месяц (они поженились месяц назад или собирались это сделать через месяц), представляли его довольно абстрактно и расплывчато. И отзывались о нем в таких серьезных выражениях, как «взять на себя большую ответственность» или «совершить ошибку». Пары же, которые собирались пожениться днем позже или сделали это только вчера, представляли себе конкретные подробности события и больше думали о свадебных снимках и нарядах<sup>122</sup>. Сходным образом, когда добровольцев просили вообразить, как они будут запира́ть дверь завтра, их мысленные образы отличались большей конкретностью («вставляю ключ в замок»), а когда просили вообразить, как они будут запира́ть ее в следующем году, мысленные образы отличались неопределенностью («позабочусь о сохранности дома»)<sup>123</sup>. Думая о событиях

далекого прошлого или будущего, мы склонны размышлять абстрактно о том, *по какой причине* они произошли или произойдут, но, думая о событиях недавнего прошлого или ближайшего будущего, мы конкретно размышляем о том, *каким образом* они происходили или произойдут<sup>124</sup>.

Видение во времени подобно видению в пространстве. Но между пространственным и временным горизонтами имеется одно важное различие. Когда мы смотрим на буйвола вдалеке, наш мозг осознает то обстоятельство, что нечетким, лишенным оттенков и деталей буйвол выглядит, *потому что* находится вдалеке. Мозг не приходит к ошибочному заключению, будто буйвол сам по себе нечеток и лишен оттенков. Но когда мы вспоминаем или воображаем далекое во времени событие, наш мозг словно упускает из виду то обстоятельство, что детали на временном расстоянии стираются, и заключает вместо этого, что далекие события — на самом деле такие однотонные и нечеткие, какими мы их воображаем и вспоминаем. Думали ли вы когда-нибудь о том, почему так часто берете на себя обязательства, о которых, когда приходит время исполнения, глубоко сожалеете? Мы, конечно, все это делаем. Соглашаемся посидеть через месяц с маленькими племянниками и даже радуемся предстоящему удовольствию, записывая дату в ежедневник. А потом, когда приходит время варить кашу, переодевать Барби, прятать спички и пытаться забыть о том, что в час дня состоится повтор футбольного матча, мы гадаем, о чем же думали, соглашаясь. А думали мы на самом деле вот о чем: отвечая согласием, вечер с детьми мы оценивали с позиции «по какой причине», а не «каким образом» — с позиции причин и следствий, а не исполнения. И мы не учли того обстоятельства, что воображенный нами вечер с детьми, лишенный деталей, — это совсем не тот заполненный деталями вечер, который мы переживем в итоге. Вечер с детьми через месяц — это «акт любви», а прямо сейчас — это «акт кормления», и проявление привязанности само по себе будет в известном смысле духовным вознаграждением, каким просто не бывает покупка чипсов<sup>125</sup>.

Возможно, вовсе не удивителен тот факт, что мелкие детали, которые так бросаются в глаза во время сидения с детьми,

не присутствуют в наших мысленных образах, когда мы месяцем раньше воображаем этот вечер. Но что удивительно *на самом деле* — это наше изумление в тот момент, когда эти детали наконец-то появляются в поле зрения. Далекий вечер с детьми выглядит таким же иллюзорно однородным, как далекое кукурузное поле<sup>126</sup>, но если о кукурузном поле мы знаем, что в *действительности* оно не однородное и только *кажется* таковым издали, то в отношении событий, отдаленных во времени, мы этого обстоятельства как будто почти не осознаем. Когда добровольцев просят вообразить «хороший день», они воображают *большее количество* событий в тех случаях, когда этот день ожидается завтра, чем если ему предстоит случиться через год<sup>127</sup>. Поскольку мысленный образ завтрашнего хорошего дня обладает большей детальностью, он предстает в виде комковатой смеси из вороха приятных событий («Я встану попозже, прочитаю газеты, схожу в кино, встречу с другом») и нескольких неприятных («Пожалуй, мне все-таки придется сгрести эти дурацкие листья»). Мысленный же образ хорошего дня в следующем году предстает в виде однородного пюре из счастливых эпизодов. Более того, когда людей спрашивают, насколько *реалистичными* они считают эти мысленные образы близкого и далекого будущего, они уверяют, что равное пюре будущего года реалистично не менее, чем комковатое варево завтрашнего дня. В некотором смысле мы похожи на пилотов, которые, сажая самолеты на кукурузные поля, бывают искренне поражены тем открытием, что поле, казавшееся с воздуха таким гладким желтым прямоугольником, на самом деле — кто бы мог подумать? — полно кукурузы! Восприятие, воображение и память — замечательные способности, каждая из которых хороша по-своему, но по меньшей мере в одном отношении восприятие — прозорливее остальных. Буйвола вдалеке мы не примем за насекомое рядом, но когда дело касается временного, а не пространственного горизонта, мы обычно совершаем ту же ошибку, что и пигмей Кенге.

То обстоятельство, что близкое и далекое будущее мы воображаем с такой разной степенью детализации, заставляет нас и ценить их по-разному<sup>128</sup>. Большинство из нас заплатит больше, чтобы посмотреть бродвейское шоу или съесть яблочный пи-

рог сегодня, чем заплатило бы за тот же самый билет и тот же самый пирог, если бы доставить их нам должны были через месяц. И это вполне понятно. Отсрочки — всегда мучительны, и, будучи вынужденными их терпеть, мы заслуживаем скидки. Но исследования показывают, что люди, представляя себе муки ожидания, полагают, будто те окажутся сильнее, если ждать придется в близком, а не далеком будущем, и это порой заставляет нас поступать довольно странным образом<sup>129</sup>. Например, большинство людей предпочло бы получить 20 долларов через год, а не 19 через 364 дня, потому что один день ожидания в *далеком будущем* кажется (отсюда) незначительным неудобством. С другой стороны, большинство предпочло бы получить 19 долларов сегодня, а не 20 завтра, потому что один день ожидания в *близком будущем* кажется (отсюда) невыносимым мучением<sup>130</sup>. Сколько бы страданий ни повлек за собой день ожидания, их будет, конечно, равное количество, когда бы подобный день ни случилось пережить. И тем не менее страдания в близком будущем представляются людям такими тяжелыми, что они охотно заплатят доллар, лишь бы их избежать, а страдания в далеком — такими пустяковыми, что они охотно примут доллар, чтобы их претерпеть.

Почему так происходит? Яркая деталь близкого будущего делает его гораздо более осязаемым, чем будущее далекое, поэтому, воображая события, которые вскоре произойдут, мы бываем более взволнованы и возбуждены, чем когда воображаем события, до которых еще далеко. И действительно, исследования показывают, что участки мозга, главным образом отвечающие за возникновение чувства приятного возбуждения, становятся активными, когда люди представляют себе получение, скажем, денег в ближайшем будущем<sup>131</sup>. Но не тогда, когда получение тех же денег представляется в будущем далеком. Если вы обычно покупаете много мятных пастилок в магазине, но делаете заказ всего на несколько упаковок, когда к вам приходят с таким предложением на дом, значит, вы знакомы с этой аномалией сами. Когда мы высматриваем будущее через свои «перспективоскопы», ясность ближайшего часа и туманность следующего года заставляют нас совершать множество ошибок.



## ДАЛЕЕ

Прежде чем вернуться на Бейкер-стрит, великий детектив не мог не отпустить очередной колкости в адрес инспектора.

— Вот что значит воображение, — улыбнулся Холмс. — Единственное качество, которого недостает Грегори. Мы представили себе, что могло бы произойти, стали проверять предположение, и оно подтвердилось\*.

Колкость хороша, но не слишком справедлива. Бедой инспектора Грегори было не то, что ему не доставало воображения, а то, что он ему доверял. Всякий мозг, проделывающий фокус с заполнением, обязан также проделывать и фокус с упущением, и поэтому будущее, нами воображаемое, обычно бывает наделено деталями, которые мозг сфабриковал, и нуждается в деталях, которые он упустил. Проблема заключается не в том, что мозг проделывает эти фокусы. Помогите нам бог, если он перестанет это делать. Нет, проблема в том, что мозг делает это настолько хорошо, что мы не осознаем, когда это происходит. И поэтому обычно принимаем результаты его трудов без критики и ждем, что будущее окажется таким — и только таким, — каким вообразил его мозг. Один из недостатков воображения, следовательно, таков: оно позволяет себе вольности, не уведомляя нас об этом. Но если воображение бывает слишком вольным, оно бывает также и слишком консервативным, и у этого недостатка — своя история.

---

\* Конан Дойль А. Серебряный. — Таллин: Скиф Алекс, 1992. — *Прим. пер.*

## ЧАСТЬ IV

# Презентизм

Презентизм — тенденция текущего переживания влиять на видение человеком прошлого и будущего.



## Глава 6

# Будущее — это сегодня

---

Сколь глубоко грядущее постиг бы  
Тот звездочет, который знал бы звезды,  
Как почерк мужа знаю я.

Уильям Шекспир. Цимбелин\*

**В**о многих библиотеках найдется полка футурологических книг, написанных в 1950-е гг., с названиями вроде «В атомном веке» или «Мир завтрашнего дня». Пролистав несколько из них, вы вскоре заметите, что все они больше рассказывают о том времени, когда писались, чем о том, которое намеревались предсказать авторы. Почти в каждой вы наткнетесь на картинку, изображающую домохозяйку с прической как у Донны Рид\*\*, в юбке с вышитым на подоле пуделем, порхающую по атомной кухне в ожидании сигнала реактивного автомобиля своего мужа, чтобы тут же выставить на стол запеканку с тунцом. Еще через пару страниц вы увидите изображение нового города под стеклянным куполом, с поездами на ядерном топливе

---

\* Перевод П. Мелковой. — *Прим. пер.*

\*\* Популярная актриса тех лет. — *Прим. пер.*

и автомобилями на антиграве, с нарядно одетыми горожанами, едущими на работу на тротуарах конвейерного типа. А еще вы заметите, что кое-чего в этих описаниях будущего не хватает. Нет озабоченности на лицах мужчин, нет деловых кейсов в руках у женщин, нет проколотых пупков у подростков, и мыши по-прежнему пищат, а не кликают. Нет скейтбордов и попрошаек, нет мобильных телефонов и жестяных банок с напитками; отсутствуют также спандекс, латекс, чеки American Express, FedEx\* и Walmart\*\*. Более того, в будущем, кажется, напрочь отсутствуют выходцы из Африки, Азии и Латинской Америки. Что на самом деле больше всего умиляет в этих картинках – так это глубина, невероятность и смехотворность заблуждений их создателей. И как только у кого-то могла возникнуть мысль, что будущее окажется столь похожим на смесь «Запретной планеты» и «Отец знает лучше»\*\*\*?

## БОЛЬШЕ ТОГО ЖЕ САМОГО

Недооценка новизны будущего – это традиция, освященная веками. Уильям Томпсон Кельвин был одним из самых прозорливых физиков XIX в. (почему мы и измеряем теперь температуру в кельвинах), но, заглядывая осторожно в мир завтрашнего дня, он пришел к выводу, что «летающие машины тяжелее воздуха невозможны»\*\*\*\*. Большинство коллег были с ним согласны. Как писал выдающийся астроном Саймон Ньюком в 1906 г.: «Доказательство того, что никакое возможное сочетание известных науке веществ, известных видов механизмов и известных видов силы не может быть собрано в действующую машину, при помощи которой человек будет летать по воздуху на далекие расстояния, кажется автору таким совершенным, каким только

---

\* Почтовая служба Federal Express. – *Прим. пер.*

\*\* Сеть магазинов самообслуживания. – *Прим. пер.*

\*\*\* Фантастические фильмы 1950-х гг. – *Прим. ред.*

\*\*\*\* Кажется, все уверены, что Кельвин сказал это в 1895 г., но, честное слово, я не сумел найти источников, это подтверждающих. – *Прим. авт.*

может быть доказательство существования любого физического факта»<sup>132</sup>.

Даже Уилбур Райт, доказавший неправоту Кельвина и Ньюкома, признавался, что в 1901 г. говорил своему брату: «Человек не полетит еще 50 лет»<sup>133</sup>. Он умер, когда ему было около 48. Почтеннейшие ученые и изобретатели, которые настаивали на невозможности аэроплана, уступают по своему количеству лишь тем, кто объявлял невозможными космические путешествия, телевидение, микроволновые печи, атомное оружие, трансплантацию сердца и женщин-сенаторов. Литания из неверных прогнозов, пропущенных знаков и пророческих оплошностей может длиться очень долго, но позвольте мне попросить вас не думать пока об их полном списке, а вместо этого обратить внимание на сходство между ними. Первый закон Артура Кларка, известного писателя-фантаста, гласит: «Если заслуженный, но престарелый ученый говорит, что нечто возможно, он почти наверняка прав. Если же он говорит, что нечто невозможно, он, скорее всего, ошибается»\*. Другими словами, когда ученые делают ошибочные предсказания, они почти *всегда* ошибаются в том, что видят будущее очень похожим на настоящее.

## Презентизм в прошлом

Обычные люди в этом отношении ничем не отличаются от ученых. Мы уже видели, как широко мозг использует фокус с заполнением, когда вспоминает прошлое или воображает будущее, и слово «заполнение» приводит на ум образ дыры (в стене, к примеру, или в зубе), которую законопачивают неким материалом (шпатлевкой или пломбой). И когда мозг законопачивает дыры в своих представлениях о вчера и завтра, он склонен использовать материал, называемый *сегодня*. Посмотрим же, насколько часто это происходит, когда мы пытаемся вспомнить прошлое. Когда студенты университета слышат чьи-то убедительные речи, в результате которых меняются их политические взгляды,

---

\* Артур Кларк. Очертания будущего. Между прочим, Кларк определил «престарелость» как возраст между 30 и 45 годами. — Прим. авт.

они обычно считают, что всегда думали так же, как теперь<sup>134</sup>. Когда влюбленные молодые люди пытаются вспомнить, какие чувства испытывали к своему партнеру два месяца назад, они вспоминают обычно, что чувствовали то же, что и сейчас<sup>135</sup>. Когда студенты получают зачет, они обычно вспоминают, что перед экзаменом волновались точно так же, как в настоящий момент<sup>136</sup>. Когда пациенты отвечают на вопрос о том, как сильно у них болела голова вчера, на воспоминание о вчерашней боли влияет та, какую они чувствуют сегодня<sup>137</sup>. Когда людей средних лет просят вспомнить, что думали они о безопасном сексе и политических разногласиях или как много выпивали, пока учились в колледже, на их воспоминания влияет то, что они думают и сколько выпивают теперь<sup>138</sup>. Когда вдовцов и вдов спрашивают, сильно ли они горевали после смерти супругов пять лет назад, на их воспоминания влияет то, как сильно они горюют в настоящее время<sup>139</sup>. Список можно продолжить, но в наших целях важно заметить следующее: в каждом из приведенных случаев люди неверно помнят свое прошлое, подменяя свои вчерашние мысли, поступки и слова сегодняшними<sup>140</sup>.

Тенденция заполнять дыры в воспоминаниях о прошлом материалом из настоящего особенно сильна, когда дело касается эмоций. В 1992 г. Росс Перо после своего заявления в телевизионном ток-шоу насчет того, что ему понравилось бы жить в Белом доме, сделался пророком недовольного электората. И выглядело это так (впервые в американской истории), как будто человек, который никогда не занимал высокой должности и не был кандидатом ведущей политической партии, действительно мог занять самый значительный пост в мире. Его сторонники были полны энтузиазма и оптимизма. Но 16 июля 1992 г. Перо (так же внезапно, как и появился на сцене) выбыл из гонки, туманно сославшись на некие «грязные политические трюки», которые якобы могли испортить свадьбу его дочери. Его сторонники были обескуражены. Затем, в октябре того же года, у Перо снова изменилось настроение, и он снова принял участие в гонке, которую в конечном счете через месяц проиграл. В промежутках между его первым удивительным заявлением, еще более удивительным уходом, невероятно удивительным возвращением и неудиви-

тельным поражением его сторонники пережили множество сильных эмоций. К счастью, нашелся исследователь, который измерил эти эмоциональные реакции в июле, после ухода Перо, а потом в ноябре, после его поражения на выборах<sup>141</sup>. Исследователь также попросил добровольцев в ноябре припомнить, что они чувствовали в июле, и сделал поразительное открытие. Те, кто оставался верным Перо от первого его взлета до падения, помнили, что испытывали в июле, когда он ушел, чувства менее гневные и печальные, чем было на самом деле. А те, кто отказался от него в тот момент, когда он от них отрекся, помнили, что надеялись на него меньше, чем это было на самом деле. Другими словами, сторонники Перо ошибочно принимали свои нынешние чувства за те эмоции, что ощущали ранее.

## Презентизм в будущем

Если прошлое — это стена с несколькими дырами, то будущее — это дыра без стен. Воспоминание *использует* фокус с заполнением, но воображение *само будет* этим фокусом, и если настоящее подкрашивает наши воспоминания о прошлом лишь слегка, то воображаемое будущее — это целиком дело его рук. Проще говоря, большинству из нас трудно вообразить завтрашний день, который сильно отличался бы от сегодняшнего, и еще труднее представить себе, что когда-нибудь мы будем думать, хотеть и чувствовать не то, что сейчас<sup>142</sup>. Подростки делают татуировки, поскольку уверены, что девиз Death Rocks\* навсегда останется для них значащим; молодые мамочки отказываются от карьеры, поскольку убеждены: сидение дома с детьми всегда будет для них удовольствием; курильщики, только что погасившие сигарету, целых пять минут свято верят, что легко бросят курить и что решимость не ослабеет по мере уменьшения содержания никотина в крови. Психологи ничего не имеют против подростков, курильщиков и мамочек. Я помню один День благодарения (ну ладно, не один на самом деле, а много), когда я объелся так, что на последнем куске тыквенного пирога начал задыхаться.

---

\* «Ура смерти». — Прим. пер.



Шатаюсь, я побрел в гостиную, повалился на диван и, впадая в милосердное забытье, пообещал сам себе: «Есть я больше не буду никогда». Но после этого я, разумеется, снова ел – скорее всего, тем же вечером, а уж в течение 24 часов наверняка. Скорее всего, это была индейка. Думаю, даже в момент принесения своего обета я понимал, насколько он абсурден. И тем не менее какая-то часть меня как будто искренне верила, что жевать и глотать – отвратительная привычка, от которой можно без труда отказаться, по той хотя бы причине, что слипшегося кома у меня в желудке хватит, чтобы удовлетворить все мои материальные, интеллектуальные и духовные потребности навсегда.

Меня удручают в этом случае два обстоятельства. Первое – я ел как свинья. Второе – хотя я и раньше ел как свинья и поэтому должен был знать, что свиньи всегда возвращаются к своей кормушке, я действительно думал, что *на этот раз* не смогу есть несколько дней или недель, а то и вовсе никогда. И слегка утешает меня лишь то, что и другие свиньи тоже вроде бы подвержены подобному заблуждению. Исследования, проводимые в лабораториях и супермаркетах, показывают: недавно пообедавшие люди недооценивают силу своего будущего аппетита, когда пытаются решить, что они будут есть на следующей неделе<sup>143</sup>. Недавно выпитые двойные молочные коктейли, съеденные сосиски и сэндвичи с куриным салатом вовсе не помрачают их рассудок на какое-то время. Просто сытым людям трудно вообразить будущий голод, и поэтому они не в состоянии надлежащим образом обеспечить себя припасами в преддверии его неизбежного возвращения. Позавтракав яйцами, вафлями и беконом, мы отправляемся за покупками и возвращаемся с пачкой крупы и молока, а потом, когда на сон грядущий нам хочется мороженого, клянем себя за то, что не подумали об этом вовремя.

Что верно для сытого желудка, верно и для сытого ума. Во время одного исследования добровольцам предложили ответить на пять вопросов по географии. Им сказали, что после они получат на выбор одно из двух вознаграждений: либо правильные ответы (и, соответственно, поймут, верно ли ответили сами), либо конфету (но правильных ответов при этом не узнают

никогда)<sup>144</sup>. Часть добровольцев выбрала вознаграждение *до того*, как был проведен опрос, а другая часть — *после*. Как вы, наверное, уже догадались, до опроса люди выбирали конфету, но после него предпочитали ответы. Другими словами, опрос разжег в них такое любопытство, что ответы они оценили выше, чем вкусную конфету. Но понимали ли они, что так и должно было произойти? Когда следующую группу добровольцев попросили *предсказать*, какую награду они выбрали бы до и после проведения опроса, все решили, что выбрали бы конфету в обоих случаях. Эти добровольцы — которые не *пережили* на самом деле острого любопытства, вызванного опросом, — просто не могли себе представить, что когда-нибудь променяют «Сникерс» на несколько скучных сведений о городах и реках. Это открытие заставляет вспомнить великолепную сцену из фильма 1967 г. «Ослепленный блеском», в которой дьявол то в одном, то в другом книжном магазине вырывает последние страницы из детективных романов. Может, подобное занятие и не кажется вам таким уж злодеянием, чтобы до совершения его снисходил сам Люцифер, но если вы, добравшись до конца увлекательного детектива, обнаружите, что финал отсутствует, то поймете, почему люди охотно готовы променять свою бессмертную душу на развязку. Любопытство — могущественная сила, но в тот момент, когда вы им не охвачены, трудно представить, как далеко и скоро оно вас заведет.

Подобные проблемы с предсказанием голода (в том числе сексуального, эмоционального, социального и интеллектуального) знакомы всем и каждому. Но откуда они берутся? Почему человеческое воображение сдается так легко? Ведь это же, в конце концов, то самое воображение, которое породило космические путешествия, гениальную терапию, теорию относительности и уморительные скетчи «Монти Пайтон». Даже те из нас, кто наделен самым скудным воображением, способны представлять столь безумные и причудливые вещи, что наши матери, знай они об этом, промыли бы нам головы с мылом. Мы способны вообразить, что нас выбрали в конгресс, сбросили с вертолета, выкрасили в пурпурный цвет и изваляли в миндале. Мы способны представить себе жизнь на банановой плантации и в подводной

лодке. Мы способны вообразить себя рабами, воинами, шерифами, каннибалами, куртизанками, аквалангистами и сборщиками налогов. И тем не менее по какой-то причине, когда желудок полон картофельного пюре и клюквенного соуса, мы не можем вообразить себя *голодными*. Что же это за причина?

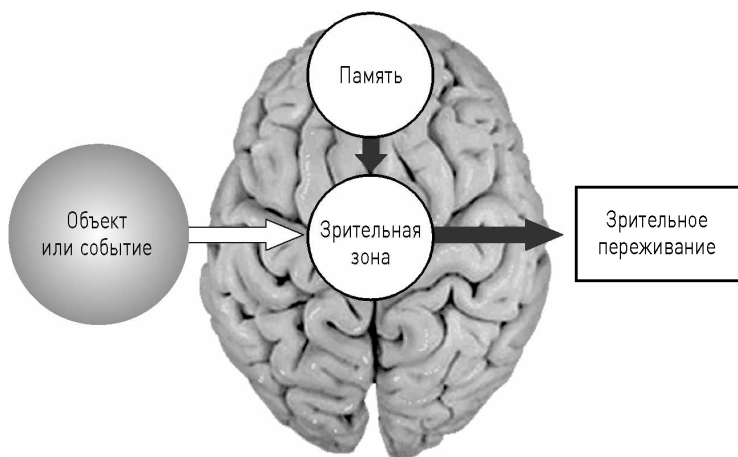
## ТАЙНОЕ ПРЕДЧУВСТВОВАНИЕ

Ответ на этот вопрос отсылает нас к природе самого воображения. Воображая объект (пингвина, колесный пароход или скотч), большинство из нас на самом деле переживает *видение* у себя в голове примерного наброска этого объекта. Если бы я спросил вас, что длиннее — крылья пингвина или его ноги, то у вас, вероятно, возникло бы ощущение сотворения мысленного образа из воздушного «ничто» и последующего «рассматривания» его для того, чтобы определиться с ответом. Вы ощутили бы, что образ пингвина как будто просто появился у вас в голове, потому что вы этого захотели, а потом у вас возникло бы ощущение, что вы смотрите на его крылья, затем вниз, на ноги, и снова на крылья, сравнивая их. Все это выглядело бы весьма похожим на видение, поскольку, в сущности, это оно и есть. Та часть вашего мозга, которая обычно активируется, когда вы смотрите на объекты глазами, — сенсорная зона коры головного мозга, именуемая зрительной, — активируется и тогда, когда вы смотрите на мысленный образ мысленным взором<sup>145</sup>. То же верно и в отношении других чувств. Например, если бы я спросил, на какой слог приходится самая высокая нота в песенке *Happy Birthday*, то вы, вероятно, вызвали бы эту мелодию в своем воображении и затем «прослушали» ее, чтобы определить, где высота звука понижается, а где повышается. Как и мысленное видение, это ощущение «мысленного слышания» — не просто фигура речи (тем более что такой фигуры никто и не употребляет). Когда люди воображают звуки, у них активируется сенсорная зона коры головного мозга, именуемая слуховой, что обычно происходит, когда мы слышим реальные звуки<sup>146</sup>.

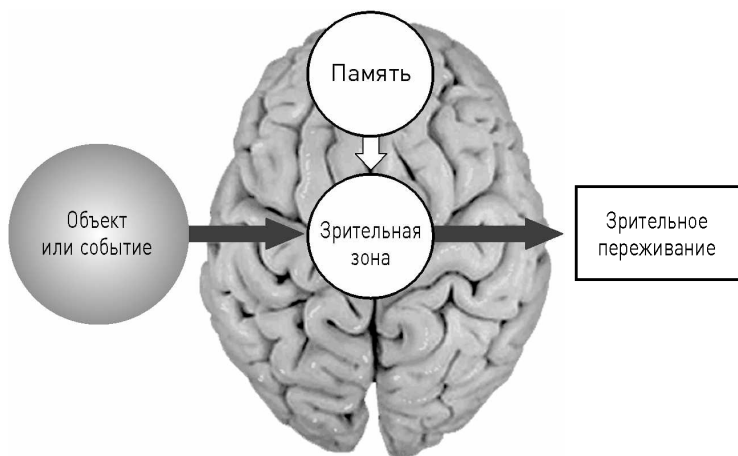
Эти примеры рассказывают нам нечто важное о том, каким образом мозг воображает. А именно: в тех случаях, когда мозг

хочет вообразить некие характерные признаки объекта, существующего в мире, он привлекает на помощь сенсорные зоны. Если нам нужно знать, как выглядит некий объект, которого нет у нас перед глазами в данную секунду, мы посылаем информацию о нем из памяти в зрительную зону и переживаем его мысленный образ. Сходным образом, если нам нужно знать, как звучит мелодия, которую в данный момент не передают по радио, мы посылаем информацию о ней из памяти в слуховую зону и переживаем ее мысленное звучание. Поскольку пингины живут в Антарктике, а песня *Happy Birthday* звучит только на днях рождения, ни первых, ни второй обычно нет в пределах видимости и слышимости, когда мы хотим их изучить. И если наши глаза и уши не передают в соответствующие зоны информацию, которой те требуют, чтобы ответить на заданный вопрос, мы запрашиваем данные из памяти. И память якобы позволяет нам увидеть образ и услышать звук. Благодаря тому, что наш мозг умеет проделывать этот фокус, мы способны открывать для себя что-то новое в песнях (самая высокая нота приходится на слог *birth-*) и птицах (крылья длиннее, чем ноги), даже когда сидим в полном одиночестве в туалете.

Использование зрительной и слуховой зон для совершения акта воображения — это воистину замечательная техническая придумка, и эволюция заслуживает премии за то, что инсталлировала ее механизм в каждого человека, не спросив разрешения. Но какое отношение имеют видение и слышание к обжорам вроде нас с вами (ну ладно, пусть только меня)? Оказывается, технические приемы воображения, которые позволяют нам даже в туалете узнавать, как выглядит пингвин, это те же самые приемы, которые позволяют нам узнавать в настоящем, какие чувства мы испытаем в будущем. В тот момент, когда кто-то спрашивает вас, как бы вам понравилось застать свою жену в постели с почтальоном, вы что-то *чувствуете*. Надо думать, что-то не слишком хорошее. Точно так же, как вы создаете мысленный образ пингвина и затем зрительно исследуете его для того, чтобы ответить на вопрос о длине крыльев, вы создаете и мысленный образ измены, а затем эмоционально реагируете на него для того, чтобы ответить на вопрос о своих будущих



**Рис. 10.** Зрительное восприятие (верхний рисунок) получает информацию от объектов и событий в окружающем мире, тогда как зрительное воображение (нижний рисунок) получает информацию из памяти



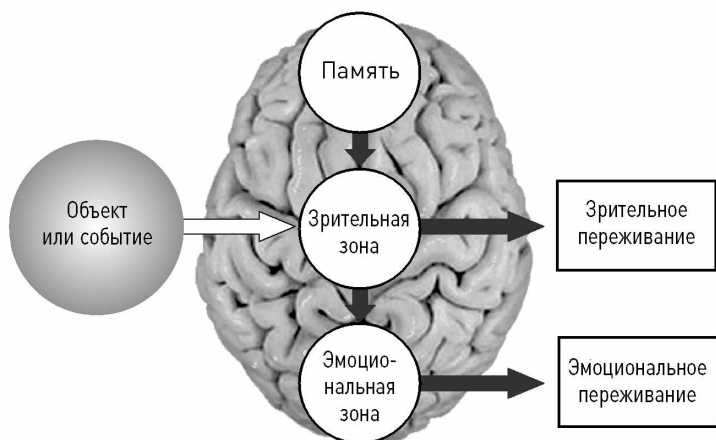
чувствах<sup>147</sup>. Зоны мозга, которые эмоционально откликаются на реальные события, откликаются и на события воображаемые. И поэтому у вас, скорее всего, расширились зрачки и поднялось кровяное давление, когда я попросил вас вообразить

этот частный случай доставки почты<sup>148</sup>. Это хороший способ предсказывать свои эмоции, потому что чувства, которые мы испытываем, воображая некое событие, как правило, довольно точно отражают, какие чувства мы испытаем, когда это событие действительно произойдет. Если мысленные образы учащенного дыхания и валяющейся на стуле почтовой сумки вызывают у вас острый и болезненный приступ ревности и гнева, тогда следует ожидать, что реальная измена тоже его вызовет, и будет он даже острее и болезненнее.

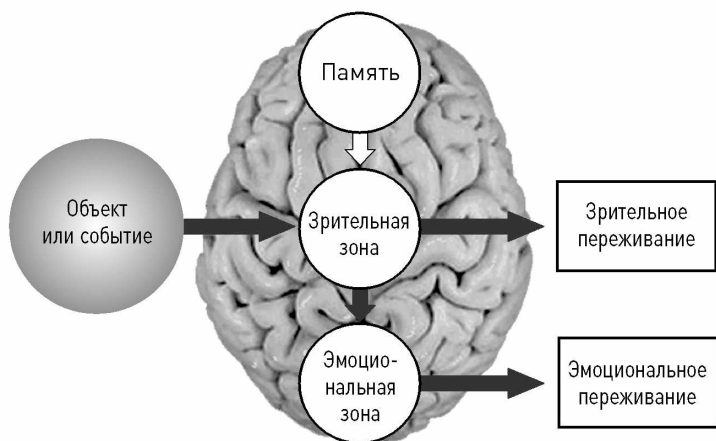
Чтобы проиллюстрировать этот факт, не обязательно брать в пример столь эмоционально насыщенное событие, как измена. Каждый день мы говорим что-нибудь вроде: «Пицца — это звучит хорошо», и, невзирая на буквальное значение слов, имеем в виду вовсе не акустические свойства сыра моцарелла. Нет, мы подразумеваем, что переживаем приятное, хотя и не слишком сильное чувство, воображая, как едим пиццу. А интерпретируем мы это чувство как показатель чувства более сильного и приятного, которое мы переживем, случись нам вынуть сейчас каким-то образом эту пиццу из своего воображения и начать ее есть. Если в китайском ресторане нам предложат в качестве возбуждающей аппетит закуски маринованных пауков или жареных кузнечиков, нам не нужно будет их пробовать для того, чтобы узнать, насколько сильно они нам не понравятся, потому что сама мысль о насекомых в качестве пиццы заставляет большинство американцев содрогнуться от отвращения. И это содрогание говорит нам, что реальное вкушение насекомых вызовет, скорее всего, тошноту. Главное здесь — то, что мы не садимся обычно с листком бумаги и не начинаем составлять список всех за и против, касающихся будущих событий. Скорее, мы рассматриваем эти события путем создания их в воображении, а уж потом отмечаем свои эмоциональные реакции на эти образы. Воображение *предвидит* объекты, и точно таким же образом оно *предчувствует* события<sup>\*149</sup>.

---

\* Насколько мне известно, слово «предчувствование» (prefeel) впервые было использовано как название песни Арто Линдсеем в его альбоме Prize 1999 г. — Прим. авт.



**Рис. 11.** Как чувство (верхний рисунок), так и предчувствие (нижний рисунок) получают информацию из зрительной зоны, но зрительная зона берет ее из разных источников



## Сила предчувствования

Предчувствование часто позволяет нам предсказать свои эмоции лучше, чем логическое мышление. Во время одного исследования добровольцам предлагали взять домой один из постеров —

репродукцию картины одного из импрессионистов или забавное изображение кота<sup>150</sup>. Перед тем как сделать выбор, некоторых испытуемых просили логически поразмыслить, почему им нравится или не нравится тот или иной постер, а другим позволили быстро принять решение, повинувшись «внутреннему голосу». Карьерные и финансовые консультанты обычно советуют думать долго и основательно, если мы хотим принять правильное решение. Но когда впоследствии экспериментаторы звонили добровольцам и спрашивали, нравится ли им приобретенный предмет искусства, выяснилось, что те из них, кто обдумывал выбор, были удовлетворены меньше. Они проигнорировали свое предчувствование и не стали выбирать постер, который мог их осчастливить. Вместо этого они остановились на том, чьи качества одобрили бы карьерные и финансовые консультанты («Оливково-зеленый Моне будет дисгармонировать с обоями, а вот при виде кота Гарфилда всякий поймет, что у меня прекрасное чувство юмора»). А участники второй группы доверились своему предчувствование: они вообразили постер, висящий на стене, отметили, какие чувства испытали при этом, и решили, что если воображаемый постер приносит им приятные чувства, значит, и настоящий принесет такие же. И были правы. Предчувствование позволило им предсказать свое будущее удовлетворение более точно, чем это удалось думающим добровольцам. И действительно, когда людям что-либо препятствует ощутить эмоции в настоящем, они не в состоянии предсказать, какие чувства испытают в будущем<sup>151</sup>.

Но у предчувствования есть свои пределы. То, что мы чувствуем, воображая свое будущее, не *всегда* надежный ориентир: мы можем почувствовать и что-то иное, когда в действительности увидим, услышим, наденем, купим, съедим или поцелуем желанный объект. Почему, например, вы закрываете глаза, желая мысленно увидеть предмет, или затыкаете уши пальцами, пытаетесь вспомнить мелодию? Вы делаете это потому, что ваш мозг должен использовать зрительную и слуховую зоны для совершения акта зрительного и слухового воображения, и если эти зоны уже заняты, выполняя свою основную работу (видят и слышат вещи в реальном мире), тогда они недоступны для



воображения<sup>152</sup>. Непросто представить пингвина в тот момент, когда вы смотрите на страуса, потому что зрение уже использует те части мозга, в которых нуждается воображение. Иначе говоря, когда мы просим свой мозг посмотреть на реальный и воображаемый объекты одновременно, обычно он предпочитает первый и отвергает второй. Восприятие реальности мозг считает своим первым и наиглавнейшим долгом и потому решительно и бесповоротно отказывает нам в просьбе позаимствовать на время зрительную зону для других целей. Не будь у мозга этой установки на первенство реальности, мы ездили бы на красный свет, если бы думали в это время о зеленом. Установка, затрудняющая мысленное представление пингвина в момент разглядывания страуса, затрудняет также и мысленное представление вождения в то время, когда мы чувствуем отвращение, любви, когда чувствуем гнев, и голода, когда чувствуем сытость. Случись так, что друг разобьет вашу новенькую машину и предложит компенсировать убытки тем, что возьмет вас на следующей неделе на бейсбол, вы не сумеете вообразить свой эмоциональный отклик на игру, поскольку в этот момент ваш мозг будет слишком занят, реагируя на разбитую машину. Будущие события могут запрашивать доступ к эмоциональным зонам мозга, но текущие почти всегда имеют внеочередное право доступа.

## Пределы предчувствования

Мы не можем видеть или ощущать две вещи одновременно, и мозг устанавливает четкий порядок очередности того, что он должен видеть, слышать и чувствовать. Запросам воображения мозг часто отказывает. Этой установки придерживаются и сенсорные, и эмоциональная системы, и тем не менее мы как будто понимаем, когда запросам воображения отказывают сенсорные системы, но не можем понять, когда то же самое делает эмоциональная. Например, если, глядя на страуса, мы попытаемся вообразить пингвина, мозг нам этого не позволит. Мы понимаем это и потому никогда не запутываемся и не приходим к ошибочному выводу, что большая птица с длинной шеей перед нашими глазами — на самом деле пингвин, которого мы

пытались вообразить. Зрительное переживание, которое будет следствием потока информации, проистекающего из мира, называется *видом* объекта; зрительное переживание, которое будет следствием потока информации, проистекающего из памяти, называется *ментальным образом* объекта; и, несмотря на то что оба вида переживания порождаются зрительной зоной, нам, чтобы их перепутать, прежде нужно крепко выпить<sup>153</sup>. Один из отличительных признаков зрительного переживания таков: мы почти всегда можем сказать, будет оно продуктом реальности или воображаемого объекта. Но с эмоциональным переживанием дело обстоит иначе. Эмоциональное переживание, которое есть следствие потока информации, проистекающего из мира, называется *чувством*, а эмоциональное переживание, которое есть следствие потока информации, проистекающего из памяти, называется *предчувствованием*, и путать их — одно из самых популярных занятий в мире.

Например, во время исследования экспериментаторы звонили людям, живущим в разных частях страны, и спрашивали, насколько те удовлетворены своей жизнью<sup>154</sup>. Просматривая ее в воображении, люди, жившие в городах, где в этот день была хорошая погода, отвечали, что они относительно счастливы. Если же в этот день погода была так себе, люди отвечали, что они относительно несчастны. Пытаясь ответить на вопрос, они рассматривали свою жизнь и спрашивали у себя, какие чувства испытывают в этот самый момент. Мозг следовал установке на первенство реальности и предлагал им эмоциональную реакцию на погоду, а не на увиденную воображением жизнь. Но, судя по всему, они *не понимали*, что так работает мозг, и чувство, порожденное реальностью, в результате принимали за предчувствование, порожденное воображением.

Во время близкого по теме исследования у людей, тренировавшихся в спортзалах, спрашивали, какие чувства они испытывают, если заблудятся в лесу и вынуждены будут провести там ночь без еды и питья<sup>155</sup>. В частности, их просили предсказать, что будет неприятнее — голод или жажда. Некоторым задавали этот вопрос после целого дня тренировки (группа жаждущих), а другим — до тренировки (группа не жаждущих). Из первой

группы 92% предсказали, что, заблудись они в лесу, их больше будет мучить жажда, в то время как из второй группы такое же предсказание сделал только 61% людей. Судя по всему, участники первой группы воображали себя блуждающими по лесу без еды и питья, а затем спрашивали себя, какие чувства в этом случае они испытают. Но мозг следовал установке на первенство реальности и предлагал им реакцию на целый день тренировки, а не на воображаемое пребывание в лесу. Поскольку они не понимали этого, то и перепутали свои чувства и предчувствование.

Вам тоже наверняка случалось их путать. У вас был тяжелый день — кошка написала на ковер, собака написала на кошку, сломалась стиральная машина, вместо бокса по телевизору почему-то передают оперу — и, конечно, вы весьма не в духе. Если в такой момент вы попытаетесь представить, как много удовольствия получите, играя завтра вечером с друзьями в карты, вы вполне можете принять чувства, вызванные поведением реальных домашних любимцев и реальных бытовых приборов («я вне себя»), за те, которые сулит вам воображаемое поведение воображаемых партнеров («не пойду я никуда, потому что Ник вечно выводит меня из себя»). Один из признаков депрессии таков: воображая будущие события, люди не ждут от них никакого удовольствия<sup>156</sup>. «Отпуск? Любовный роман? Ночь в вихре светских удовольствий? — Спасибо, не надо, я лучше побуду в темноте». Другим надоедает видеть эту беспробудную тоску, и они начинают объяснять, что все проходит, что ночь темнее всего перед рассветом, что будет и на нашей улице праздник, и т. д. и т. п. Но с точки зрения человека, находящегося в депрессии, беспробудная тоска вполне оправдана. Он воображает будущие события, но не чувствует себя счастливым сегодня, и поэтому ему трудно поверить, что он почувствует себя таким завтра. Мы не в состоянии вообразить будущие приятные чувства, если в настоящем испытываем неприятные. Но вместо того чтобы понять, что это — неизбежное следствие установки на первенство реальности, мы ошибочно полагаем, что грядущее событие станет *причиной* отрицательных эмоций, которые мы испытываем, думая о нем. То, что мы заблуждаемся, очевидно для всех, кто смотрит на нас со стороны и пытается объяснить:

«Ты сейчас, конечно, не совсем в порядке, поскольку папаша твой напился и слетел с крыльца, а мамашу за меткий удар скорородкой по его голове забрали в участок. Да к тому же и пикап у тебя барахлит. Но через недельку ты на все будешь смотреть иначе, и поверь — ты захочешь сходить с нами в театр». Отчасти мы понимаем, что друзья скорее всего правы. Тем не менее когда мы пытаемся проигнорировать свое сиюминутное унылое настроение, забыть о нем и представить себе, какие чувства будем испытывать завтра, то обнаруживаем, что это весьма похоже на попытку представить себе вкус шоколада в тот момент, когда рот набит печенкой<sup>157</sup>. Это вполне естественный процесс — вообразить будущее и те чувства, которые оно нам принесет, но поскольку мозг торопится реагировать на текущие события, мы ошибочно заключаем, что завтра будем чувствовать себя так же, как сегодня.

## ДАЛЕЕ

Я очень долго ждал случая показать кому-нибудь карикатуру, которую вырезал из газеты еще в 1983 г. и с тех пор бережно храню (рис. 12). Она не перестает меня восхищать. Морскую губку просят дать полную волю воображению: представить себе, кем она стала бы, будь это возможно. Но самым экзотическим существом, какое она в состоянии вообразить, оказывается рак. Карикатурист, разумеется, смеялся не над губками — он смеялся над нами. Каждый из нас — в плену места, времени и обстоятельств, и попытки обрести свободу с помощью разума чаще всего безрезультатны. Как эта губка, мы полагаем, что выбираемся за пределы своей темницы, но мы не видим, насколько она на самом деле велика. Воображению нелегко пересечь границы настоящего, и одна из причин этого такова: оно вынуждено лишь на время заимствовать механизм, которым владеет восприятие. Эти два процесса движимы одними и теми же пружинами, и поэтому мы порой не понимаем, какой именно из них происходит. Мы полагаем, что чувства, которые мы испытываем, воображая будущее, — это чувства, которые мы будем испытывать, когда

туда попадем. Но на самом деле эмоции, испытываемые нами в процессе воображения будущего, очень часто – только отклик на события, которые происходят в настоящем. Право первенства восприятия – одна из причин презентизма, но это не единственная его причина.

Что ж, если вы еще не доехали до своей остановки, если не созрели для того, чтобы выключить свет и отправиться спать, если никто из вошедших в кафе не косится на вас, намекая, что пора бы освободить столик, давайте рассмотрим и другую причину.



Рис. 12. Свихнувшиеся животные

## Глава 7

# Бомбы времени

---

Но не пресыщу губ твоих, — верней,  
Средь изобилья сытость позабудут;  
Ста поцелуев будет мой длинней,  
А сто их одного короче будут;  
Нам летний день покажется за час,  
В такой утехе пролетев для нас.

Уильям Шекспир. Венера и Адонис\*

**Н**икто никогда не видел пролетающий по небу автобус, но о времени каждый знает, что оно пролетает. Так почему же первое представить нам гораздо проще, чем второе? А вот почему: как бы невероятно ни выглядел тяжеленный автобус, отрывающийся от земли, он хотя бы на что-то похож, и поэтому нам не стоит труда создать его мысленный образ. Наш незаурядный талант создавать мысленные образы конкретных объектов — одна из причин, по которой мы так эффективно действуем в материальном мире<sup>158</sup>. Если вы вообразите грейпфрут, лежащий на крышке круглой коробки, а потом представите, как отодвигаете от себя эту коробку, то увидите, как грейпфрут падает (в вашу сторону, если отодвигать коробку быстро, и в противоположную, если делать это медленно). Подобные акты воображения позволяют

---

\* Перевод А.И. Курошевой. — *Прим. пер.*

рассуждать об объектах, которые вы представляете, а значит, вы способны решать важные проблемы в реальном мире — такие, например, как заставить грейпфрут упасть к вам на колени, если понадобится. Но время — не грейпфрут. У него нет ни цвета, ни формы, ни размера, ни структуры. Его невозможно потрогать, очистить от кожуры, разрезать, толкнуть, раскрасить или проколоть. Время — это не объект, а абстракция. Следовательно, воображению оно не поддается. Вот почему кинорежиссеры и вынуждены изображать его ход с помощью предметов видимых — таких, например, как сдуваемые ветром листки календаря или идущие с неестественной скоростью часы. И все же для предсказания эмоционального будущего от нас требуется хоть каким-то образом представлять себе время. Если мы не можем создать мысленный образ этого абстрактного понятия, то как же мы о нем думаем и рассуждаем?

## ПРОСТРАНСТВЕННОЕ МЫШЛЕНИЕ

Когда людям нужно порассуждать о чем-то абстрактном, они обычно воображают нечто конкретное, на что абстракция *похожа*, а затем уже рассуждают об этом предмете\*. Для большинства из нас конкретной вещью, на которую похоже *время*, будет *пространство*<sup>159</sup>. Исследования показывают: люди во всем мире воображают время так, как если бы оно было пространственным измерением, почему мы и говорим, что прошлое — *позади*, а будущее — *впереди*, что мы движемся *вперед* к старости и оглядываемся *назад* на детство, и что дни *пролетают* так же, как мог бы пролететь автобус. Мы и думаем, и говорим о времени так, словно действительно *выходим из* вчерашнего дня и, *минуя* сегодняшний, *направляемся в* завтрашний. Когда мы выстраиваем временной ряд, англоязычные люди располагают прошлое слева, арабы — справа<sup>160</sup>, а китайцы — внизу<sup>161</sup>. Но каков бы ни был наш родной язык, мы все ставим прошлое *куда-то* — как

---

\* Лакофф Дж., Джонсон М. Метафоры, которыми мы живем. — М.: ЛКИ, 2008. — Прим. ред.

и будущее. И действительно, когда мы пытаемся решить проблему, связанную со временем («Если я позавтракал прежде, чем вывел собаку, но после того, как прочел газету, то что же я сделал в первую очередь?»), большинство из нас воображает расстановку трех объектов (завтрак, собака, газета) в один ряд и выясняет затем, какой из них следует расположить первым слева (или справа, или внизу — в зависимости от нашего родного языка). Рассуждение посредством метафоры — замечательный прием, который помогает справиться с нашей слабостью, привлекая к делу нашу силу: мы используем вещи, которые способны вообразить, обдумать и обсудить, взамен тех вещей, с которыми проделать это не способны.

Увы, метафора не только помогает, но и вводит в заблуждение, и тенденция воображать время как пространственное измерение ведет и к тому и к другому. Например, представьте себе, что вы с другом попали наконец-то в новый модный ресторан, где столик приходится заказывать за три месяца. Просмотрев меню, вы поняли, что оба хотите куропатку под грушевым соусом. Каждый из вас достаточно знаком с правилами хорошего тона, чтобы знать: сделать два одинаковых заказа в шикарном ресторане — все равно что прийти на званый обед с карнавальными заячьими ушами. Поэтому вы решаете, что один из вас закажет куропатку, а другой — суп из стручков бамии с олеиной, а потом вы разделите оба блюда... весьма по-светски. Вы принимаете такое решение не только потому, что не хотите выглядеть невежей в глазах остальных посетителей, но и потому, что верите — разнообразие придает жизни остроту. Ей придает остроту, конечно, не только разнообразие, но и оно в том числе. И действительно, если бы мы решили измерить удовольствие, полученное вами от еды, то, вероятно, обнаружили бы, что и вы, и ваш друг получили его куда больше, разделив свои порции, а не съев по целой куропатке.

Но происходит нечто странное, когда эта проблема обретает протяженность во времени. Вообразите, что на метрдотеля произвел такое сногшибательное впечатление ваш элегантный наряд, что он приглашает вас (увы, без вашего друга, который и в самом деле мог бы одеться поприличнее) приходиться в этот



ресторан в первый понедельник каждого месяца в течение всего следующего года и бесплатно наслаждаться изысканной едой за лучшим столом. Поскольку в кладовых не всегда бывают в наличии нужные ингредиенты, он просит вас решить сейчас, заранее, что вы будете есть во время каждого из ваших визитов, чтобы он успел подготовиться и мог побаловать вас желанным блюдом. Вы снова просматриваете меню. Кролика вы терпеть не можете, к телятине и лазанье равнодушны, но четыре блюда из списка, полагаете вы, уж точно придутся вам по вкусу: куропатка, суп с олениной, золотистая макрель и ризотто с шафраном. Куропатка на самом деле — ваше любимое блюдо, и вы испытываете искушение заказать только ее на все двенадцать визитов, даже и без грушевого соуса. Но это было бы так не элегантно, так не по-светски, да и острота в жизни необходима. Поэтому вы просите метрдотеля готовить куропатку каждый второй месяц, а в остальные шесть поочередно — суп с олениной, золотистую макрель и ризотто.

Возможно, одеваться вы и умеете, мой друг, но когда речь заходит о еде, вы откровенно даете маху<sup>162</sup>. Экспериментаторы изучали это переживание, приглашая добровольцев приходить в лабораторию перекусить раз в неделю (исследование длилось несколько недель)<sup>163</sup>. Некоторых добровольцев просили выбрать закуску заранее, и они — в точности как вы — предпочитали разнообразие. Раз в неделю в лабораторию приходили и другие добровольцы. Часть их (группу без разнообразия) экспериментаторы каждый раз кормили их любимой, но одной и той же закуской. Другую часть (группу с разнообразием) в большинстве случаев угощали их любимой закуской, а в остальные дни — менее любимой. Измеряя удовлетворение испытуемых по окончании исследования, экспериментаторы обнаружили: участники группы без разнообразия были более удовлетворены, чем участники группы с разнообразием. Другими словами, разнообразие делало людей *менее* счастливыми, а не *более*. Но погодите — кажется, тут что-то не так. Разве может разнообразие придавать жизни остроту, когда сидишь с другом в модном ресторане, и отравлять существование, когда заказываешь закуски на несколько недель вперед?

Среди жесточайших жизненных истин есть и такая: чудесное кажется особенно чудесным, когда с ним сталкиваешься впервые, но чем чаще это происходит, тем менее чудесным оно становится<sup>164</sup>. Сравните хотя бы первый и последний разы, когда вы услышали от своего ребенка слово «мама» или от возлюбленного — «я тебя люблю», и вы поймете, что я имею в виду. Какое бы эмоциональное переживание мы ни испытывали — слушая конкретную музыку, занимаясь любовью с конкретным человеком, любуясь закатом из конкретного окна конкретной комнаты, — при повторении мы быстро адаптируемся к нему, и с каждым разом переживание приносит все меньше удовольствия. Психологи называют это «привыканием», экономисты — «спадом предельной полезности», а все остальные — женитьбой. Но люди открыли два средства, позволяющие с этим бороться: разнообразие и время. Один способ победить привыкание — это увеличить разнообразие переживаний («Милая, у меня идея — давай сегодня посмотрим на закат из *кухни*»)\*. Другой — увеличить количество времени между повторениями переживания. Пить шампанское и целоваться с супругой под полуночный бой часов наскучило бы довольно скоро, если бы стало еженощным занятием, но когда этим занимаешься только в новогоднюю ночь, переживание вновь предлагает целый букет удовольствий, потому что год достаточно долгод, чтобы эффект привы-

---

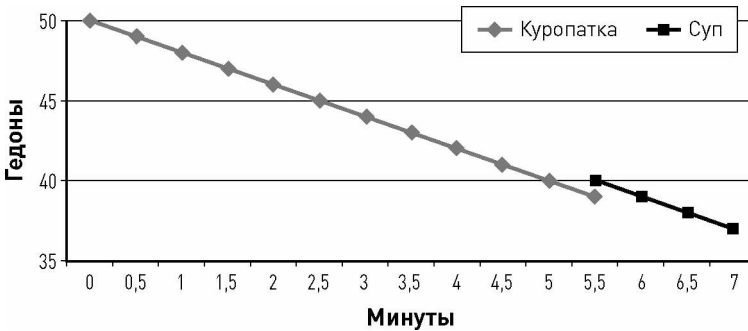
\* Люди — не единственные животные, которые ценят разнообразие. Эффекту Кулиджа положил, видимо, начало тот случай, когда президент Калвин Кулидж с женой посетили ферму. Старший техник похвастался призовым петухом: «Он может целыми днями без передышки заниматься сексом». «Правда? — удивилась миссис Кулидж. — Пожалуйста, расскажите об этом моему мужу». Президент повернулся к технику и спросил: «Петух всегда спаривается с одной и той же курицей?» «Нет, — ответил тот, — с разными». На что президент сказал: «Правда? Пожалуйста, расскажите об этом моей жене». История, скорее всего, вымышленная, но сам факт имеет место — самцов млекопитающих, которые уже утомлены спариванием, может заново возбудить новая самка. См.: Wilson J., Kuehn R., Beach F. Modifications in the Sexual Behavior of Male Rats Produced by Changing the Stimulus Female // Journal of Comparative and Physiological Psychology 56: 636–644, 1963. На самом деле у быков, сперму которых собирает специальный механизм, сокращается промежуток между эякуляцией, если этот механизм переставляют в другое место. Hale E.B., Almquist J.O. Relation of Sexual Behavior to Germ Cell Output in Farm Animals // Journal of Dairy Science 43: Supp., 145–167, 1960. — *Прим. авт.*

кания не возник. Суть же заключается в том, что если вы уже пользуетесь одним из двух этих способов — либо увеличением разнообразия, либо увеличением количества времени, — второй вам не нужен. Фактически (это очень важный момент, так что положите свою вилку и слушайте), в тех случаях, когда между переживаниями проходит достаточное время, разнообразие не только излишне — оно может дорого вам обойтись.

Я могу проиллюстрировать этот факт с большей или меньшей точностью, если вы позволите мне сделать несколько разумных предположений. Для начала вообразите, что у нас имеется прибор под названием «гедониметр», с помощью которого можно измерить получаемое удовольствие в гедонах. Первое предположение касается *предпочтения*: допустим, что первый кусочек куропатки приносит вам, скажем, 50 гедонов, в то время как первая ложка супа с олениной — 40. И это означает, что куропатку вы предпочитаете супу. Второе предположение касается *скорости привыкания*: каждый кусочек или каждая ложка одного и того же блюда, съедаемые с перерывом, скажем, в десять минут, приносят вам на один гедон меньше, чем предыдущие. И наконец, третье предположение, касающееся *скорости потребления*, таково: допустим, что обычно вы едите со скоростью один кусочек или одна ложка в 30 секунд. На рис. 13 показано, что происходит с вашим удовольствием, если мы принимаем эти предположения. Как видите, лучший способ увеличить удовольствие до предела — это начать с куропатки и, съев десять кусочков (что займет пять минут), перейти к супу. Почему? А потому, что, как показывает график, 11-й кусочек куропатки, съеденный через пять с половиной минут, принесет вам всего 39 гедонов, зато ложка супа, который вы еще не пробовали, — 40. И именно в этот момент вам с другом следовало бы обменяться тарелками, местами или хотя бы заячьими ушами\*.

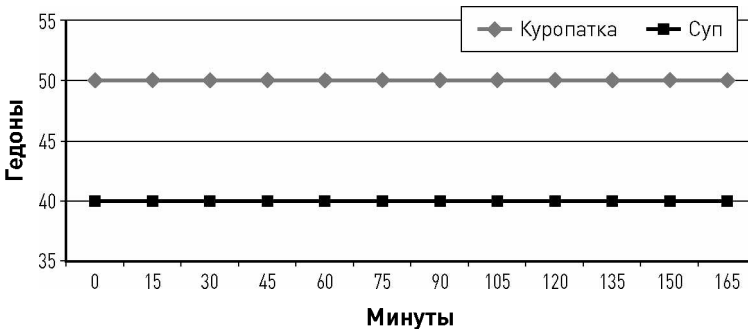
---

\* Стоит отметить, что если мы изменим наши предположения (особенно относительно скорости привыкания), тогда обмен тарелками в тот самый момент, когда ваше любимое блюдо теряет свое преимущество, может стать плохой стратегией для максимизации удовольствия надолго. См.: *Hernstein R.J. The Matching Law: Papers in Psychology and Economics*, eds. H. Rachlin and D.I. Laibson. — Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1997. — *Прим. авт.*



**Рис. 13.** Разнообразие увеличивает удовольствие, когда скорость потребления велика. Если вы едите куропатку достаточно быстро, каждый кусочек приносит вам все меньше удовольствия, и лучше время от времени менять ее на суп

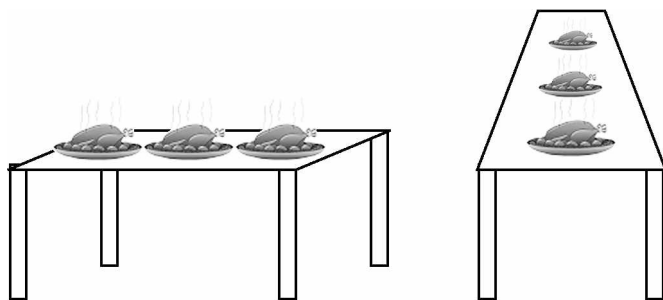
Но взгляните теперь на рис. 14 и заметьте, как радикально меняется положение вещей, если мы растягиваем этот гастрономический эпизод во времени, изменив скорость потребления. Когда один кусочек отделен от другого больше чем десятью минутами (в данном случае 15), привыкания не происходит, и это означает,



**Рис. 14.** Разнообразие уменьшает удовольствие, когда скорость потребления мала. Если вы едите куропатку достаточно медленно, удовольствие от каждого следующего кусочка остается на прежнем уровне, и, сменив ее на суп, вы сделаете только хуже

что каждый кусочек хорош так же, как и предыдущий, и ложка супа с олениной *никогда* не принесет вам больше удовольствия, чем кусочек куропатки. Другими словами, если бы вы ели достаточно медленно, разнообразие было бы не только *излишним*, но и действительно *дорого бы вам стоило*, потому что ложка супа *всегда* приносила бы удовольствия меньше, чем еще один кусочек куропатки.

Итак, сидя с другом в воображаемом ресторане, вы заказали два блюда, чтобы съесть их одновременно. Вы понимали, что между двумя кусочками еды времени у вас будет немного, и потому захотели разнообразия – для остроты жизни. Но когда метрдотель попросил вас выбрать блюда на год вперед, вы снова захотели разнообразия. Зачем же, когда у вас уже имелось время? Вините в этом пространственную метафору (рис. 15). Поскольку вы думали о блюдах, отделенных друг от друга временем, воображая при этом блюда, отделенные друг от друга пространством в несколько дюймов на столе перед вами, вы сочли, что мысль, верная для отделенных пространством блюд, будет верной и для блюд, отделенных временем. Когда они отделены пространством, есть смысл искать разнообразия. Кто, в конце концов, захотел бы сидеть за столом, на котором стояли бы двенадцать одинаковых порций куропатки? Мы находим



**Рис. 15.** Одновременное потребление (слева) требует разнообразия, последовательное потребление (справа) его не требует, а значит, мы совершаем ошибку, когда думаем о последовательных переживаниях так, как если бы они были одновременными

удовольствие и в серебряной посуде, и в деревянной, и даже в пластиковой, потому что хотим — и *должны* хотеть — разнообразия среди альтернатив, которые дает каждый момент. Проблема в том, что, когда мы рассуждаем посредством метафоры и думаем о дюжине следующих друг за другом обедов в дюжине следующих друг за другом месяцев так, как если бы они были дюжиной блюд, выстроенных перед нами на длинном столе, мы ошибочно трактуем *последовательные* альтернативы как *одновременные*. Ошибкой это будет потому, что на стороне последовательных альтернатив уже имеется время, и значит разнообразие делает их скорее менее, чем более приятными.

## ОТСЧЕТ ОТ СЕЙЧАС

Поскольку время так трудно вообразить, мы представляем его себе порой как пространственное измерение. А порой и вовсе не представляем. К примеру, когда мы воображаем будущие события, то мысленно рисуем определенных людей, места, слова и действия, но очень редко — время, в котором эти люди в этих местах будут разговаривать и действовать. Мысленный образ, возникающий при воображении супруги, изменившей вам в Новый год, весьма похож на мысленный образ измены, случившейся в Пурим, Хэллоуин или православную Пасху. Действительно, образ *вашей супруги в постели с почтальоном в Новый год* изменится разительно, если вы замените *супругу парикмахером* или *постель — беседой*, но не изменится вовсе, если вы замените *Новый год Днем благодарения*. Эту последнюю замену произвести на самом деле практически невозможно, поскольку в мысленном образе, увы, нечему меняться. Просматривая мысленный образ, мы можем увидеть, *кто* делает, *что* делает и *где*, но не *когда* он это делает. Мысленные образы вообще *вневременные*\*.

---

\* Пользуюсь случаем сказать, что моя кажущаяся пристрастность по отношению к почтальонам выдает всего лишь мое инфантильное чувство юмора. Пример полностью вымышлен и не имеет целью бросить тень на всех почтальонов и замужних женщин, которых я когда-либо знал. — *Прим. авт.*

Так как же мы решаем, какие чувства будем испытывать во время неких грядущих событий? Ответ таков — обычно мы представляем себе, какие чувства испытывали бы, произойди это событие *сейчас*, а затем вносим некоторые поправки с учетом того факта, что «сейчас» и «потом» — все-таки не одно и то же. Например, спросим у гетеросексуального подростка, какие чувства он испытал бы, появившись *сейчас* на пороге его дома какая-нибудь рекламная красотка в бикини, ласковая и отчаянно нуждающаяся в массаже. Реакцию его можно будет увидеть тут же. Он заулыбается, глаза у него расширятся, зрачки сузятся, щеки запылают, и все другие части тела отреагируют, как велено природой. Задав тот же вопрос другому подростку, но заменив «сейчас» на «через 50 лет», мы увидим примерно такую же первоначальную реакцию. И даже можем заподозрить на миг, что этот второй подросток, будучи полностью поглощен мысленным образом босоногой богини с пухлыми губками, попросту не понял того, что сей гипотетический случай предлагается только через полвека. Но дадим ему немного времени — скажем, несколько сотен миллисекунд. Когда это время пройдет, мы заметим, что первый порыв энтузиазма схлынет — юнец осознает дату предполагаемого события, сообразит, что девушки имеют одни желания, а дедушки — другие, и придет к справедливому выводу, что явление на пороге прелестной нимфетки, должно быть, не возбудит его в преклонном возрасте так, как возбуждает в перегруженном тестостеронами настоящем. Его первоначальный подъем и последующий спад вполне отчетливо говорят о том, что, когда его попросили вообразить будущее событие, сначала он представил его себе так, как если бы оно происходило в настоящем, и лишь потом сообразил, что случится оно в будущем, когда неумолимые годы уже скажутся и на его зрении, и на его либидо.

Почему это имеет значение? В конце концов, подросток все же взял в расчет тот факт, что «сейчас» и «через 50 лет» — это не одно и то же. Так кого волнует, что задумался он об этом лишь *после* того, как был на миг пригвожден к месту дивным мысленным виденьем прекрасной девицы? Меня волнует. Да и вас должно волновать. Представляя себе событие, происходящее *сейчас*, а потом осознавая, что произойдет оно *позже*, и кор-

ректируя свою реакцию, подросток использует метод вынесения суждений, который весьма распространен, но неизбежно ведет к ошибкам<sup>165</sup>. Чтобы понять природу этих ошибок, рассмотрим результаты исследования, во время которого добровольцев просили высказать свои предположения относительно того, сколько африканских стран входит в ООН<sup>166</sup>. На вопрос этот их просили ответить не сразу, а используя метод «подъема и спада». Часть добровольцев должна была сказать, больше этих стран или меньше, чем десяток, а другая часть — больше их или меньше, чем 60. Другими словами, им дали произвольную *стартовую точку* и попросили *корректировать* ее, пока они не достигнут правильной *конечной точки* — в точности как подросток использовал образ прекрасной девушки, явившейся в настоящий момент, в качестве стартовой точки для своего суждения («Я страшно возбужден!»), а затем откорректировал его, дойдя до конечной («Но если мне будет 67, когда это случится, я, наверное, буду возбужден совсем не так, как сейчас»).

Проблема этого метода вынесения суждений заключается в том, что стартовые точки имеют очень сильное влияние на конечные. Добровольцы, начинавшие отсчет с десяти африканских стран, предполагали в конечном счете, что в ООН их около 25, а добровольцы, начинавшие с 60, предполагали, что их около 45. Почему такие разные ответы? А потому, что испытуемые начинали с задания себе вопроса, может ли стартовая точка быть правильным ответом, а затем, поняв, что не может, медленно двигались к ответу более правдоподобному («Десять — точно неправильно. А 12? Нет, тоже маловато. Четырнадцать? Или, может быть, 25?»)<sup>167</sup>. Увы, поскольку процесс этот требует времени и внимания, группа, начавшая с десяти, и группа, начавшая с 60, утомились и прекратили делать предположения прежде, чем встретились посередине. Это на самом деле не так уж и странно. Если вы попросите одного ребенка считать вперед от нуля, а другого — в обратную сторону от миллиона, можете не сомневаться — к тому времени, когда оба изнемогут, бросят счет и отправятся за яйцами, чтобы забросить ими дверь вашего гаража, они успеют добраться до очень разных чисел. Стартовая точка важна, потому что мы часто заканчиваем близко к тому, с чего начали.



Когда люди предсказывают свои будущие чувства, воображая грядущие события так, как если бы те происходили в настоящем, а затем корректируют предсказания, осознавая истинное место события во времени, они совершают точно такую же ошибку. Например, во время одного исследования добровольцев просили предсказать, сколько удовольствия они получат от спагетти с мясным соусом – на завтрак или обед следующего дня<sup>168</sup>. Некоторые были голодны, когда делали предсказание, а другие нет. Когда добровольцы выполняли задание в идеальных условиях, они предсказывали, что спагетти принесет им больше удовольствия на обед, а не на завтрак, и голод, который они в этот момент испытывали, мало влиял на их ответ. Но другие предсказывали свои чувства в далеко не идеальных условиях. В частности, их просили одновременно выполнить еще одно задание – распознать музыкальные звуки. Исследование показало, что решение параллельной задачи заставляет людей останавливаться очень близко от начальной точки. И действительно, когда добровольцы делали предсказания, распознавая одновременно музыкальные звуки, они говорили, что спагетти принесет им удовольствие и на завтрак, и на обед. Более того, на их ответ очень сильно влияло, испытывали ли они в данный момент голод: голодные добровольцы одобряли спагетти (и не важно, когда их подадут), а сытые – не одобряли. Эти результаты свидетельствуют, что все добровольцы делали предсказания по методу «подъема и спада»: сначала они воображали, сколько удовольствия им доставили бы спагетти в настоящем («ум-м» – для голодных, «фу» – для сытых), и использовали свое предчувствование как стартовую точку для предсказания удовольствия завтрашнего. Затем, в точности как откорректировал свое суждение гипотетический подросток, осмыслив тот факт, что через 50 лет его оценка стройной кокетки будет, по всей видимости, не такой, как сегодня, так и добровольцы откорректировали свои суждения, подумав о времени дня, когда им будут предложены воображаемые спагетти («Спагетти на обед – ужасно. А на завтрак? Фу!»). Но те добровольцы, которые делали предсказания, распознавая музыкальные звуки, были не в состоянии откорректировать свои суждения, и потому их конечная точка оказалась очень близка

к стартовой. Пытаясь предсказать свои будущие чувства, мы обычно используем в качестве стартовой точки чувства настоящие, и поэтому ожидаем, что первые будут похожи на вторые несколько больше, чем потом оказывается в действительности<sup>169</sup>.

## ПОЧТИ НИЧЕГО

Если у вас нет какого-то особого таланта или поражающего воображение уродства, но имеется жгучее желание попасть в Книгу рекордов Гиннеса, вы можете испробовать такой способ: зайдите в понедельник в кабинет к вашему начальнику и скажите: «Я уже немало лет в компании и считаю, что работаю очень хорошо. Я хочу, чтобы мне на 15% урезали зарплату... хотя соглашусь и на 10%, если бухгалтерия управится с этим сегодня». Сотрудники Книги рекордов Гиннеса уж точно обратят на вас внимание, поскольку во всей долгой и часто скандальной истории трудовых отношений еще не встречалось случая, чтобы кто-то потребовал понижения зарплаты. Люди и в самом деле *не хотят* понижения зарплаты, но исследования показывают, что причина, по которой они этого не желают, не имеет никакого отношения к «зарплате», зато тесно связана с «понижением». Например, когда людей спрашивали, какую работу они предпочли бы получить — с оплатой 30 000 долларов в первый год, 40 000 во второй и 50 000 в третий или же с оплатой 60 000 долларов в первый год, 50 000 во второй и 40 000 в третий, они обычно выбирали вариант с возрастающей оплатой, несмотря на то что по истечении трех лет заработали бы денег меньше<sup>170</sup>. Это действительно странно. Почему люди готовы согласиться на меньший доход, чтобы избежать переживания понижения оплаты?

## Сравнение с прошлым

Если вы когда-нибудь засыпали перед орущим телевизором, а в другую ночь просыпались от легкого шороха, ответ вы уже знаете. Человеческий мозг не особенно чувствителен к абсолютной величине раздражения, но чрезвычайно чувствителен

к различиям и изменениям — то есть к *относительной* величине раздражения. Например, если бы я завязал вам глаза и попросил держать в руке деревянный кубик, смогли бы вы почувствовать разницу в весе, положи я на кубик сверху пачку жевательной резинки? Правильный ответ: «Это зависит...» — и зависит это от веса кубика. Если он весит всего 30 граммов, а я положу на него пачку весом в пять, увеличение веса на 500% вы заметите сразу. Но если он весит 4,5 килограмма, увеличения веса на 0,03% вы не заметите. Речь здесь не о том, могут ли люди распознать вес в 150 граммов. Человеческий мозг распознает не количество граммов, а изменение и различие их количества, и то же самое верно в отношении любого физического свойства объекта. Но наша чувствительность к относительным, а не к абсолютным величинам не ограничивается физическими свойствами объекта, такими как вес, яркость и громкость. Она распространяется и на субъективные свойства — цену, качественность и достоинства<sup>171</sup>. Например, большинство из нас с удовольствием порывается по городу ради того, чтобы сэкономить 50 долларов на покупке сто долларового радиоприемника, но не ради экономии тех же 50 долларов на покупке автомобиля за 100 000. 50 долларов — это удача, когда мы приобретаем радио («Я купил этот приемник за полцены!»), но жалкие гроши, когда обзаводимся автомобилем («Я что, потащусь через весь город ради того, чтобы сэкономить одну двадцатую процента?»)<sup>172</sup>.

Экономисты покачали бы головами и справедливо заметили, что на вашем счету в банке лежат абсолютные доллары, а не «процентные соотношения». Если для того, чтобы сэкономить 50 долларов, нужно всего лишь проехать по городу, не имеет никакого значения, на чем вы их экономите. Когда после вы потратите их на бензин или продукты, будет совершенно не важно, откуда взялись эти деньги<sup>173</sup>. Но доводы экономистов цели не достигают, потому что люди не мыслят в категориях абсолютных долларов. Они мыслят в категориях долларов относительных, и 50 долларов могут быть большой или маленькой суммой в зависимости от того, к чему она относится (по этой причине люди, не беспокоящиеся о том, удерживают ли менеджеры трастовых фондов 0,5 или 0,6% от их инвестиций, способны часами выискивать в вос-

кресных газетах купоны, дающие право купить тюбик зубной пасты с 40% скидки). Маркетологи, политики и другие влиятельные лица знают о нашей одержимости относительными величинами и привычно используют ее к своей выгоде. Одна древняя как мир уловка, к примеру, такова: сперва вас уговаривают купить что-то по непомерно высокой цене («Приходите в пятницу на наш митинг в защиту животных, а в субботу — на марш протеста перед зоопарком!»), а потом запрашивают меньшую цену («Ну что ж, если не хотите прийти, тогда, может, пожертвуете хотя бы пять долларов нашей организации?»). Исследования показывают, что люди часто готовы согласиться заплатить меньшую цену после того, как обдумают бóльшую — отчасти потому, что меньшая в результате кажется... ну, скажем, терпимой<sup>174</sup>.

Поскольку субъективная ценность товара относительна, она повышается и изменяется в зависимости от того, с чем мы сравниваем этот предмет. Например, каждое утро по пути на работу я останавливаюсь возле ближайшей кофейни Starbucks и отдаю 1,89 доллара бармену, который затем вручает мне весьма недурной кофе. Я понятия не имею, ни во сколько этот кофе обходится владельцам кофейни, ни почему с меня требуют именно такую сумму. Но я знаю, что если бы в одно прекрасное утро цена вдруг поднялась бы до 2,89 доллара, я сделал бы одно из двух. Или сравнил бы новую цену с той, которую платил обычно, после чего решил бы, что кофе из Starbucks дороговат, и начал бы покупать кофе в вакуумных пачках, чтобы варить его дома самому. Или же я сравнил бы новую цену с ценой других вещей, которые мог бы купить на эти деньги (два маркера, ветку искусственного бамбука, сотую часть полной коллекции записей Майлза Дэвиса), и решил бы, что кофе из Starbucks — это даже выгодно. Теоретически я могу сделать любое из этих двух сравнений. Так какое же я сделаю?

Мы с вами знаем ответ — более легкое. При виде чашки кофе за 2,89 доллара мне будет легко вспомнить, сколько я платил за нее накануне, и гораздо труднее вообразить все те вещи, которые я мог бы купить за эти деньги<sup>175</sup>. Поскольку гораздо легче *припоминать прошлое*, чем *воображать новые возможности*, я предпочту сравнить настоящее с прошлым, даже когда мне

следует сравнить его с возможным. А мне действительно следует это сделать, потому что на самом деле не имеет значения, сколько кофе стоил днем, неделей или годом раньше. У меня в руках — абсолютные доллары, которые я могу потратить, и единственный вопрос, на который мне нужен ответ, — это как их потратить в целях наиболее полного своего удовлетворения. Если по причине международного эмбарго цена чашки кофе взлетит до 10 000 долларов, тогда единственным вопросом, передо мной стоящим, должен быть такой: «Что еще я могу получить за 10 000 долларов? Принесет ли это мне больше или меньше удовлетворения, чем чашка кофе?» Если ответ «больше», мне следует удалиться. Если ответ «меньше», мне следует взять чашку кофе. И нанять злобного бухгалтера.

То обстоятельство, что нам намного легче вспоминать прошлое, чем воображать новые возможности, заставляет нас принимать множество странных решений. Люди, например, гораздо охотней купят товар, цена которого была снижена с 600 до 500 долларов, чем точно такой же товар, который стоит 400, но вчера на распродаже был по 300<sup>176</sup>. Поскольку его цену легче сравнить с прежней ценой, чем с ценой других вещей, которые можно было бы купить, мы предпочитаем в результате невыгодные сделки, вводящие нас в убыток. Та же самая тенденция заставляет нас относиться к предметам, имеющим «памятное прошлое», иначе, чем к тем, которые его не имеют. Представьте себе, к примеру, что в бумажнике у вас были двадцатидолларовая купюра и концертный билет той же стоимости, но, придя на концерт, вы обнаружили, что билет потерян. Вы купите другой? Большинство людей отвечает отрицательно<sup>177</sup>. Теперь представьте, что в бумажнике у вас не было билета, а были две двадцатидолларовые купюры, и, придя на концерт, вы обнаружили, что одну из них потеряли. Вы купите билет на концерт? Большинство людей отвечает: «Да». Не нужно быть логиком, чтобы увидеть, что эти два примера практически одинаковы: в обоих случаях вы потеряли клочок бумаги, который стоил 20 долларов (билет или купюру), и в обоих случаях вы должны решить, потратить ли оставшиеся в бумажнике деньги на концерт. Тем не менее наше упорство в сравнении настоящего с про-

шлым заставляет нас рассуждать в двух одинаковых случаях по-разному. Когда мы теряем купюру и размышляем, купить ли нам билет на концерт в первый раз, концерт не имеет прошлого, и поэтому мы благоразумно сравниваем стоимость его посещения с другими возможностями («Потратить 20 долларов на билет или купить новые перчатки из акульей кожи?»). Но в том случае, когда мы теряем билет, мы его уже купили и обдумали возможности замены. Стало быть, концерт имеет прошлое, и поэтому мы сравниваем теперешнюю цену его посещения (40 долларов) с изначальной ценой, и у нас пропадает охота смотреть представление, цена которого вдруг удвоилась.

## Сравнение с возможным

Мы совершаем ошибку, когда сравниваем с прошлым вместо возможного. Но когда *сравниваем* с возможным, тоже совершаем ошибку. Если, например, вы похожи на меня, ваша гостиная представляет собой мини-склад нужных и полезных вещей, начиная со стульев и светильников и заканчивая стереосистемами и телевизорами. Вы, наверное, ходили по магазинам и приценивались, прежде чем все это купить. Пожалуй, вы выбирали то, что купили в конечном счете, из целого ряда других товаров того же назначения — сравнивали с другими светильниками в каталоге, другими стульями в зале, другими стереосистемами и телевизорами на полках и витринах. Вы не решали, *тратить* ли деньги, вы решали, *как* их потратить, и все возможные способы этого были предложены вам славными и милыми людьми, всегда готовыми помочь. Эти милые люди помогли вам перебороть свою врожденную склонность сравнивать с прошлым («Вправду ли этот телевизор так уж лучше моего старого?»), всячески облегчив сравнение с возможным («Когда вы увидите их рядом, бок о бок, в магазине, сразу убедитесь — у Panasonic изображение гораздо четче, чем у Sony»). Увы, мы слишком легко обманываемся этими наглядными сравнениями, почему продавцы так усердно и стараются нас к этому подвигнуть.

Людам, например, обычно не хочется покупать самый дорогой предмет в категории. И поэтому магазины могут улучшить

продажи, выставив рядом несколько *очень* дорогих предметов, которые и в самом деле никто никогда не купит («О боже, Chateau Haut-Brion Pessac-Leognan 1982 г. стоит 500 долларов!»), но в сравнении с которыми менее дорогие будут казаться не таким уж убыточным приобретением («Лучше я куплю “Зинфандель” за 60»)<sup>178</sup>. Бессовестные агенты по недвижимости демонстрируют покупателям полуразвалившиеся дома, настоящие груды хлама, прежде чем показать посредственные, которые они действительно надеются продать, потому что после груд хлама и посредственные кажутся вполне приличными («Посмотри, дорогая, ни листочка на газоне!»)\*. При наглядном сравнении на нас влияют крайние возможности, такие как непомерной стоимости вина и полуразвалившиеся дома, но кроме того влияют и излишние возможности, сходные с теми, которые мы уже рассматривали. Во время одного исследования, к примеру, врачи читали о некоем лечении X, после чего у них спрашивали, прописали бы они его пациентам с остеоартритом<sup>179</sup>. Врачи, судя по всему, сочли лечение стоящим — не прописывать его решили только 28%. Но когда у другой группы врачей спросили, прописали бы они пациентам с той же болезнью лечение X или равно эффективное лечение Y, 48% решили не прописывать ничего. Очевидно, добавление к списку возможностей другого, равно эффективного лечения затруднило выбор одного из них, почему врачи и предпочли воздержаться от рекомендаций. Если вы когда-нибудь ловили себя на фразе: «Не знаю, на какой из этих фильмов пойти, поэтому останусь-ка я лучше дома и посмотрю телевизор», тогда вы понимаете, почему врачи совершили эту ошибку<sup>180</sup>.

Одно из самых коварных свойств наглядного сравнения таково: оно заставляет нас уделять внимание *каждому* качеству, которое отличает возможности, нами сравниваемые<sup>181</sup>. Я провел несколько ужаснейших часов своей жизни в магазинах, куда собирался заскочить на 15 минут. По дороге на пикник я тормозил перед витриной, парковал машину и вбегал в магазин, думая тут же выбежать обратно с модным маленьким цифровым фотоап-

---

\* Чалдини Р. Психология влияния: Убеждай. Воздействуй. Защищайся. — СПб.: Питер, 2013. — Прим. ред.

паратом в кармане. Но когда я входил в гигантский мега-, супер-, мир фотоаппаратов Wasky Bob's, меня встречали ряды модных маленьких цифровых фотоаппаратов, отличающихся многими качествами. Кое-какие из них я учитывал бы, даже если бы на полках была всего одна камера («Достаточно легкая, чтобы носить в кармане рубашки — значит я смогу взять ее с собой куда угодно»). А другие, о которых я никогда и не думал, создавали между камерами отличия, прежде меня не интересовавшие («У Olympus есть устройство, компенсирующее проблемы при вспышке, а у Nikon нет. Вот бы знать, что это за устройство»). Поскольку наглядное сравнение заставляет рассматривать все качества, которым различаются камеры, я в конце концов уделяю внимание и тем, которые меня совершенно не волнуют (но так уж вышло, что отличают-таки одну камеру от другой)<sup>182</sup>. Какие, к примеру, качества волновали бы вас, если бы вы покупали новый словарь? Во время одного исследования людям давали возможность назначить цену за словарь, который был в прекрасном состоянии и содержал 10 000 слов. В среднем они предлагали 24 доллара<sup>183</sup>. Другую группу просили назначить цену за словарь с порванным переплетом, который содержал 12 000 слов. В среднем они давали 20 долларов. Но когда третьей группе позволили наглядно сравнить оба словаря, за целый, но маленький они давали 19 долларов, а за порванный, но большой — 27. Очевидно, людей волнует состояние обложки, а о количестве слов они задумываются лишь тогда, когда это качество привлекает их внимание при наглядном сравнении.

## Сравнение и презентизм

Теперь давайте ненадолго вернемся обратно и спросим, какое значение имеют все эти факты, касающиеся сравнения, для нашей способности воображать будущие чувства. Факты же таковы:

- а) ценность определяется посредством сравнения одной вещи с другой;
- б) в каждом конкретном случае сравнений может быть больше одного;



- в) мы можем оценить что-то более высоко, когда пользуемся одним видом сравнения вместо другого.

Все это говорит, что если мы хотим предсказать, какие чувства вызовет у нас некое событие в будущем, мы *должны* рассматривать тот вид сравнения, которым воспользуемся в будущем, а не *тот*, которым нам случилось воспользоваться в настоящем. Увы, поскольку мы делаем сравнения не задумываясь («Этот кофе слишком дорог» или «Я не буду платить дважды, чтобы услышать этот концерт»), мы редко принимаем во внимание то обстоятельство, что сравнения, которые мы делаем сейчас, могут отличаться от тех, которые мы сделаем позже<sup>184</sup>. Например, во время одного исследования добровольцев просили сесть за стол и предсказать, сколько удовольствия им доставят чипсы через несколько минут<sup>185</sup>. При этом часть добровольцев видела на столе пакет картофельных чипсов и плитку шоколада, а часть — пакет чипсов и банку сардин. Повлияло ли на прогнозы испытуемых наличие на столе других продуктов? Можете быть уверены — да. Конечно добровольцы сравнивали чипсы с другими продуктами. Испытуемые, перед которыми на столе стояла банка сардин, говорили, что чипсы доставят им удовольствия больше, — в отличие от тех, перед кем на столе лежал шоколад. Но они ошибались. Ибо когда добровольцы действительно *ели* чипсы, банка с сардинами и шоколадная плитка *никак не влияли* на испытываемое ими удовольствие. В конце концов, когда рот человека полон хрустящих, соленых, маслянистых и поджаристых ломтиков картофеля, другая еда, зачем-то находящаяся на этом же столе, уже не имеет значения. В точности как не играет никакой роли человек, с которым вы *могли бы* заняться любовью, в том случае, когда вы уже делаете это с кем-то другим. Чего не поняли добровольцы, так это того, что сравнения, которые они делали, воображая, как едят чипсы («Класс, конечно... но шоколадка лучше»), были вовсе не теми сравнениями, которые они сделали бы, если бы ели чипсы на самом деле.

Подобные переживания случаются у многих из нас. В магазине мы сравниваем маленькие и изящные акустические

колонки с большими гробоподобными левиафанами, замечаем разницу в звучании и покупаем левиафанов. Увы, акустическая разница — это разница, которую мы больше никогда не заметим, потому что, принеся домой монстров, мы уже не сравниваем их звучание со звучанием колонки, услышанным неделю назад в магазине. Нет, мы сравниваем их гигантские размеры со всем остальным компактным и элегантным, но подпорченным ныне убранством своего дома. Или, бывает, мы путешествуем по Франции, встречаем парочку земляков и мгновенно становимся приятелями, потому что сравниваем их с французами, которые нас ненавидят, когда мы не говорим на их родном языке, и ненавидят еще больше, когда говорим. Земляки на их фоне кажутся нам невероятно сердечными и интересными людьми. Мы рады, что познакомимся с ними, и полагаем, что будем так же рады этому и в будущем. Но когда через месяц после возвращения домой они приходят к нам на обед, мы с удивлением обнаруживаем, что наши новые приятели скучны и неумны по сравнению с давними друзьями и нравятся нам не больше, чем мы в свое время — французам. Наша ошибка заключается не в поездке в Париж с парой скучных земляков, а в непонимании того, что сравнение, которое мы сделали в настоящем («Лайза и Уолтер гораздо приятнее, чем официант из Le Grand Colbert») — это не то сравнение, которое мы сделаем в будущем («Лайза и Уолтер не стоят и мизинца Тони и Дэна»). Тем же принципом объясняется, почему нам нравятся новые вещи в тот момент, когда мы их покупаем, но вскоре после этого нравиться перестают. Когда мы приобретаем новые солнечные очки, мы, естественно, противопоставляем их красоту и стильность поношенной надоевших старых. И бросаем старые в ящик стола. Но всего через несколько дней мы перестаем сравнивать новые очки со старыми и... что происходит, как вы думаете? Удовольствие, которое рождалось из сравнения, испаряется.

Тот факт, что мы делаем разные сравнения в разное время, но не понимаем, что будем это делать, помогает объяснить и некоторые другие непонятные поступки. Экономисты и психологи, например, утверждают, что потеря доллара эмоционально влияет на людей сильнее, чем выигрыш того же доллара.

Поэтому-то большинство из нас и отказалось бы от спора, выиграть который и удвоить свои жизненные сбережения мы могли бы в 85% случаев – против 15% шанса их потерять<sup>186</sup>. Вероятная перспектива большого выигрыша не компенсирует маловероятной перспективы большого проигрыша, потому что потери кажутся нам более сильнодействующими, чем равноценные выигрыши. Но считаем ли мы что-то выигрышем или потерей, часто зависит от сравнений, которые мы делаем. Сколько, к примеру, стоит Mazda Miata 1993 г.? Согласно свидетельству моей страховой компании, правильный ответ – около 2000 долларов. Но как владелец Mazda Miata 1993 г. я гарантирую: если вы захотите купить мой милый маленький автомобильчик со всеми его прелестными вмятинами, стуками и дребезжанием за каких-то 2000 долларов, ключи вам придется вырвать из моих холодных мертвых рук. Я не сомневаюсь, что при виде моей машины вы решите, что за 2000 долларов я должен отдать вам не только ее и ключи, но добавить еще велосипед, газонокосилку и пожизненную подписку на журнал *The Atlantic*. Почему наши мнения относительно стоимости моей машины настолько разошлись бы? А потому, что вы думали бы об этой сделке как о возможном выигрыше («По сравнению с тем, какие чувства я испытываю сейчас, стану ли я счастливее, купив эту машину?»), а я думал бы о ней как о потенциальной утрате («По сравнению с тем, какие чувства я испытываю сейчас, стану ли я счастливее, потеряв эту машину?»)<sup>187</sup>. Мне нужна была бы компенсация за то, что кажется мне огромной потерей, а вам не хотелось бы компенсировать мне ее, поскольку выигрыш не казался бы таким уж огромным. Вы не сумели бы понять, что, владей вы этой машиной, ваш критерий ее оценки был бы другим. Нет, вы сделали бы такое же сравнение, какое сделал я, и в ваших глазах машина стоила бы каждого отданного за нее пенни. Я не сумел бы понять, что, не владей я этой машиной, мой критерий ее оценки был бы другим. Нет, я сделал бы такое же сравнение, какое сделали вы, и был бы рад сделке, потому что, в конце концов, сам бы никогда не заплатил 2000 долларов за машину вроде этой. Причина, по которой мы не сошлись бы в цене (и даже усомнились бы в честности и порядочности

друг друга), такова: никто из нас не понимал бы, что те виды сравнений, которые мы делаем как покупатели и продавцы, вовсе не те виды сравнений, которые мы делаем, когда становимся владельцами и бывшими владельцами<sup>188</sup>. Короче говоря, сравнения, которые мы делаем, сильно влияют на наши чувства. А в тех случаях, когда мы не понимаем, что сегодняшние сравнения – это не те сравнения, которые мы сделаем завтра, мы, увы, недооцениваем разницу между нынешними чувствами и будущими.

## ДАЛЕЕ

Историки используют слово «презентизм», характеризуя тенденцию судить исторические личности по современным меркам. Как бы мы ни презирали расизм и сексизм, оба эти «изма» были лишь недавно признаны моральной низостью, а потому осуждать Томаса Джефферсона за сохранение рабовладельческого строя и Зигмунда Фрейда за высокомерное отношение к женщинам – это все равно что штрафовать сейчас тех, кто ездил в 1923 г. не пристегивая ремень. И тем не менее искушение рассматривать прошлое сквозь призму настоящего непреодолимо. Как заметил президент Американской исторической ассоциации: «Презентизм не поддается быстрому решению. Оказывается, от современности оторваться очень трудно»<sup>189</sup>. Хорошо то, что большинство из нас – не историки и, следовательно, нам не стоит волноваться по поводу поисков способа от нее «оторваться». Плохо то, что все мы – футурианцы, а презентизм будет даже большей проблемой при заглядывании в будущее, чем в прошлое. Поскольку предсказания будущего делаются в *настоящем*, настоящее на них неизбежно влияет. То, что мы сейчас чувствуем («Я голоден») и думаем («У больших колонок звучание лучше, чем у маленьких»), необыкновенно сильно влияет на наши представления о будущих чувствах и мыслях. Поскольку «время» – достаточно неуловимая концепция, мы склонны представлять себе будущее как настоящее (с некоторыми отклонениями): воображаемое «завтра» неизбежно похоже

на слегка измененный вариант «сегодня». Реальность мгновения так ощутима и могущественна, что удерживает воображение в узком кругу, из которого ему никогда не удастся вырваться. Презентизм имеет силу потому, что мы не понимаем: наши будущие «Я» увидят мир не таким, каким мы видим его сейчас. Как мы скоро узнаем, эта фундаментальная неспособность понять человека, который должен прожить оставшуюся нам жизнь, — самая коварная проблема, с которой только может столкнуться футурианец.

## ЧАСТЬ V

# Рационализация

Рационализация — акт придания  
чему-либо действительной или  
кажущейся разумности.



## Глава 8

# Обманчивый рай

---

Ибо сами по себе вещи не бывают ни хорошими, ни дурными, а только в нашей оценке.

Уильям Шекспир. Гамлет\*

**З**абудьте о йоге. Забудьте о липосакции. А также о травяных добавках, которые обещают улучшить вашу память, поднять настроение, уменьшить объем талии, восстановить волосяной покров и продлить потенцию. Если вы хотите быть счастливым и здоровым, вам следует испробовать новую методику. Она способна превратить того раздражительного и недостаточно ценимого типа, которым вы сейчас являетесь, в благополучную и просвещенную личность, которой вы всегда надеялись быть. Не верите? Взгляните на свидетельства людей, ее испробовавших:

- «Мне стало намного лучше в физическом, финансовом, умственном и во всех других отношениях» (Дж.Р. из Техаса).
- «Это был потрясающий опыт» (М.Б. из Луизианы).
- «Я не ценил других людей так высоко, как теперь» (К.Р. из Калифорнии).

---

\* Перевод Б. Пастернака. — *Прим. пер.*



Кто же эти довольные клиенты, и что это за чудодейственная методика, о которой они говорят? Джим Райт — бывший спикер палаты представителей Соединенных Штатов. Он сделал это заявление после того, как был вынужден с позором уйти в отставку, совершив 69 этических нарушений. Морис Бикхэм — бывший заключенный. Он сделал это заявление, когда его освободили из луизианской тюрьмы, где он отсидел 37 лет за то, что защищался от стрелявших в него куклуксклановцев. И Кристофер Рив — лихая звезда «Супермена» — сделал это заявление после злополучного падения с лошади, в результате которого стал полностью парализованным и неспособным дышать без специального аппарата. Мораль? Хотите быть счастливым, здоровым, богатым и мудрым — откажитесь от витаминов и пластической хирургии и испытайте на себе публичное унижение, несправедливое тюремное заключение или паралич всех четырех конечностей.

Вот так вот. Что ж, продолжим. Можем ли мы и в самом деле поверить в то, что положение людей, потерявших работу, свободу и возможность двигаться, каким-то образом *улучшилось* из-за постигшего их несчастья? Если это кажется вам невероятным, вы не одиноки. Психологи не меньше ста лет полагали, что трагические события, такие как смерть любимого человека или жестокое изнасилование, должны оказывать сильное, гнетущее и продолжительное влияние<sup>190</sup>. Это убеждение так глубоко укоренилось, что людям, у которых *не было* тяжелой реакции в подобных случаях, ставили иногда диагноз «отсутствие горя». Но исследования последних лет говорят, что общепринятые представления не всегда верны. Отсутствие горя — вполне нормально, и люди — вовсе не хрупкие цветочки, какими сделал их век психологов, и свои несчастья они переносят на удивление стойко. Потеря родителей или любимого человека — событие всегда печальное, часто трагическое, и было бы нелепостью утверждать обратное. Но в то время как большинство людей, потерявших близких, сильно горюет о них некоторое время, в хроническую депрессию впадают лишь немногие. А остальные переживают относительно низкий уровень относительно краткосрочного страдания<sup>191</sup>. Если даже больше половины жителей Со-

единенных Штатов перенесет травму – изнасилование, избиение или стихийное бедствие, – в профессиональной помощи будет нуждаться или проявит какую-нибудь посттравматическую патологию лишь очень небольшая их часть<sup>192</sup>. Как заметила одна группа исследователей: «Быстрое восстановление физических и душевных сил – наиболее частый и распространенный исход, следующий за потенциально травматическим событием»<sup>193</sup>. И действительно, при исследовании тех, кто пережил тяжелые травмы, выясняется, что подавляющее большинство ощущает себя в полном порядке. А многие утверждают, что пережитое *обогастило их жизнь*<sup>194</sup>. Знаю-знаю, звучит это довольно странно, но так оно и есть – большинство людей поживает чертовски хорошо, когда дела идут чертовски плохо.

Если способностью к быстрому восстановлению наделены все, почему же нас так удивляют подобные статистические данные? Почему большинству трудно поверить в то, что жизнь за решеткой может стать «потрясающим опытом»<sup>195</sup>, а паралич – «уникальным счастливым случаем», который дает жизни «новое направление»<sup>196</sup>? Почему мы недоверчиво качаем головой, когда спортсмен после тяжелейших лет химиотерапии заявляет: «Я не стал бы ничего менять в своей жизни»<sup>197</sup>; музыкант, ставший навеки недееспособным, говорит: «Если бы мне пришлось пережить это снова, я хотел бы, чтобы все произошло точно так же»<sup>198</sup>; а паралитики твердят, что они не менее счастливы, чем все остальные люди?<sup>199</sup> Подобные утверждения из уст людей, подвергшихся столь тяжким испытаниям, кажутся откровенно нелепыми тем из нас, кто эти испытания только воображает, – но кто мы такие, чтобы спорить с людьми, их действительно пережившими?

На самом деле негативные события хотя и влияют на нас, но воздействие это бывает обычно не таким сильным и долгим, как мы ожидаем<sup>200</sup>. Когда людей просят предсказать, какие чувства они испытают, если потеряют работу или любимого человека, если их кандидат проиграет важные выборы или любимая спортивная команда продует важную игру, если они провалятся на экзамене, будут мямлить во время собеседования или проспорят пари, они, как правило, переоценивают и силу

своих страданий, и время их продолжительности<sup>201</sup>. Здоровые люди готовы заплатить гораздо больше, чтобы избежать увечья, чем готовы заплатить увечные, чтобы снова стать здоровыми, потому что здоровые недооценивают, насколько счастливыми могут быть инвалиды<sup>202</sup>. Как заметила одна группа исследователей: «Хронически больные и искалеченные пациенты обычно оценивают свою жизнь в данном состоянии здоровья более высоко, чем гипотетические пациенты, то есть те, кто воображает себя находящимся в подобном состоянии»<sup>203</sup>. И действительно, хотя здоровые люди и полагают, что многие болезни «хуже смерти», однако те, кто ими болен, редко кончают с собой<sup>204</sup>. Если негативные события не воздействуют на нас так тяжело, как мы воображаем, почему в таком случае мы этого от них ожидаем? Если беды и болезни порой становятся замаскированным благом, почему их маски настолько убедительны? Ответ заключается в том, что человеческий разум имеет тенденцию *эксплуатировать неоднозначность* — и если это выражение кажется вам неоднозначным, читайте дальше и позвольте мне его поэксплуатировать.

## ПЕРЕСТАТЬ ДОСАЖДАТЬ ЛЮДЯМ

Лишь одно труднее сделать, чем найти иголку в стоге сена, — это найти иголку в куче иголок. Когда объект окружен похожими на него объектами, он, естественно, теряется среди них, а когда окружен непохожими, разумеется, выделяется. Посмотрите на рис. 16. Если бы у вас был секундомер, считающий миллисекунды, вы обнаружили бы, что можете найти букву «О» в верхней таблице (где она окружена цифрами) несколько быстрее, чем в нижней (где она окружена буквами). И это понятно, поскольку найти букву среди букв труднее, чем букву среди цифр. Но если бы я попросил вас найти цифру 0, а не букву «О», вы быстрее нашли бы ее в нижней таблице, а не в верхней<sup>205</sup>. Многие полагают, что всякую сенсорную способность (способность видеть, к примеру) можно объяснить с помощью ее составляющих, и пожелай вы ее понять, вам было бы достаточно узнать все

1	5	9	3	1	5	4	4	2	9
6	8	4	2	1	6	2	2	3	3
9	2	7	6	9	7	5	5	1	1
5	3	7	2	7	6	2	7	8	9
3	7	5	9	6	8	8	2	9	8
4	8	3	1	2	1	6	8	1	8
4	3	4	2	3	9	1	7	0	9
6	2	4	1	8	6	7	5	2	3
7	6	4	2	9	6	5	4	4	5
9	5	2	3	6	7	8	4	5	3

L	G	V	C	L	G	E	E	P	V
I	T	E	P	L	I	P	P	C	C
V	Q	R	I	V	R	G	G	L	L
G	C	R	P	R	I	P	R	T	V
C	R	G	V	I	T	T	P	V	T
E	T	C	L	P	L	I	T	L	T
E	C	E	P	C	V	L	R	O	V
I	P	E	L	T	I	R	G	P	C
R	I	E	P	V	I	G	E	E	G
V	G	Q	C	I	R	T	E	G	C

**Рис. 16.** В верхней таблице легче найти кружок, когда вы ищете букву «O», а не цифру 0. Для нижней таблицы верно обратное

о свете, контрасте, палочках и колбочках, сетчатке, пучках света, зрительном нерве и т. п. Но даже если вы узнаете все возможное о физических свойствах таблиц, показанных на рис. 16, и все о строении человеческого глаза, вы по-прежнему будете не в состоянии объяснить, почему в одном случае человек находит кружок быстрее, чем в другом, пока не узнаете, что для этого человека кружок *означает*.

Значения важны даже для самых базовых психологических процессов. И хотя это кажется совершенно очевидным умным людям вроде нас с вами, в свое время незнание этого совершенно очевидного факта вынудило психологов отправиться в погоню

за недостижимым, которая продолжалась около 30 лет и плодов принесла весьма немного. Почти всю вторую половину XX в. психологи-экспериментаторы наблюдали за крысами, бегавшими по лабиринтам, и голубями, клевавшими кнопки переключателей, поскольку полагали, что лучший способ понять принципы поведения — это найти связь между раздражителями и реакцией на них организма. Тщательно измеряя все, что делает организм в ответ на физические раздражители (свет, звук, еда), психологи надеялись создать науку, которая свяжет наблюдаемые раздражители с наблюдаемым поведением без использования таких неопределенных понятий, как «значение». Увы, этот бесхитростный проект был обречен на провал с самого начала — по той причине, что в то время как крысы и голуби реагируют на раздражители, *существующие в мире*, люди реагируют на раздражители, *предстающие в разуме*. Объективно существующие раздражители создают субъективные раздражители в разуме, и люди реагируют именно на них. К примеру, буквы в середине двух слов на рис. 17 — физически идентичные раздражители (честное слово — я вырезал и приклеивал их сам). И тем не менее большинство англоязычных людей реагируют на них по-разному — видят по-разному, произносят по-разному, запоминают по-разному, — потому что одна предстает как буква «Н», а другая — как буква «А». И на самом деле вернее было бы сказать, что одна из них и есть буква «Н», а другая — «А», потому что



ТАЕ  
САТ

**Рис. 17.** В различных контекстах буква посередине имеет различное значение

идентичность чернильных линий определяется не столько тем, как именно они вычерчены, сколько тем, как мы их *субъективно интерпретируем*. Две вертикальные линии с перекладиной *означают* одну букву, когда окружены буквами «Т» и «Е», и другую, когда окружены буквами «С» и «Т». И тем, что отличает нас от крыс и голубей, среди многого прочего, будет эта реакция на *значение* раздражителей, а не на сами раздражители. По этой же причине мой отец может назвать меня болваном, а вы не можете.

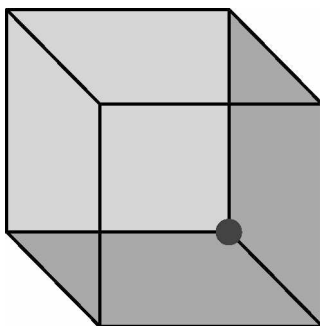
## Однозначные объекты

Большинство раздражителей неоднозначны — то есть имеют больше чем одно значение. И весьма любопытно, каким образом мы делаем их *однозначными* — то есть определяем, которое из многих значений подходит к определенному случаю. Исследования показывают, что в этом отношении особенно важны *контекст, частота и свежесть* впечатления.

- Рассмотрим *контекст*. Слово *bank* в английском языке имеет два значения: «место, где хранятся деньги» и «берег реки». Однако мы никогда не перепутаем смысл двух фраз: *The boat ran into the bank* («Лодка пристала к берегу») и *The robber ran into the bank* («Грабитель ворвался в банк»), поскольку слова «лодка» и «грабитель» предлагают контекст, который и говорит нам, какое из двух значений слова *bank* мы должны выбрать в каждом случае.
- Рассмотрим *частоту*. Информацию о том, какое из значений раздражителя следует принять, нам предлагают прошлые контакты с ним. Служащий банка, например, скорее истолкует фразу *Don't run into the bank* («Не входите в банк» или «Не подходите к берегу») как запрещение пройти на место службы, а не как совет лодочнику, потому что в течение дня он слышит слово *bank* в его «финансовом» значении гораздо чаще, чем в «речном».
- Рассмотрим *свежесть*. Даже лодочник, скорее всего, поймет фразу *Don't run into the bank* как относящуюся к финансовому учреждению, а не к речному берегу, если он

только что имел дело с банковским сейфом и финансовое значение слова *bank* еще живо в его разуме. И поскольку я только что говорил о банках, я готов поспорить, что фраза *He put a check in the box* («Он кладет квитанцию в ящик» или «Он ставит галочку в анкете») вызовет у вас скорее мысленный образ кого-то, кто кладет в коробку клочок бумаги, а не чиркает ручкой в разграфленном листе.

В отличие от крыс и голубей мы реагируем на значение — и контекст, свежесть и частота будут тремя факторами, определяющими, какое из значений мы выберем, столкнувшись с неоднозначным раздражителем. Но существует и еще один фактор, не меньшей важности и даже более любопытный. Подобно крысам и голубям, каждый из нас имеет свои чаяния, желания и потребности. Мы не просто созерцаем мир, но вкладываем в него что-то от себя, и часто *предпочитаем*, чтобы неоднозначный раздражитель означал не одну вещь, а другую. Рассмотрим, к примеру, куб (рис. 18). Этот объект (называющийся кубом Неккера по имени шведского кристаллографа, который нарисовал его в 1832 г.) неоднозначен изначально, и вы сможете убедиться в этом сами, посмотрев на него в течение нескольких секунд. Сначала он покажется вам стоящим на боку, и у вас создастся впечатление, что вы смотрите на куб, который на-



**Рис. 18.** Если пристально смотреть на куб Неккера, кажется, что он меняет свое расположение в пространстве

ходится *перед* вами. Круглое пятнышко – внутри его, в том месте, где сходятся задняя и нижняя стороны. Но если вы будете всматриваться достаточно долго, рисунок внезапно изменится: куб окажется стоящим на собственной грани, и у вас создастся впечатление, что вы смотрите на куб, находящийся *под* вами. Пятнышко теперь разместится на внешнем правом углу куба. Поскольку рисунок имеет две равно значимых интерпретации, ваш мозг будет непринужденно резвиться между ними, развлекая вас, пока голова в конце концов не закружится и вы не упадете. Но что было бы, если бы одно из значений рисунка показалось вам лучше, чем другое? То есть если бы вы предпочли какую-то одну из интерпретаций этого объекта? Эксперименты показывают, что в подобных случаях (когда субъект предпочитает видеть куб в положении перед собой или в положении под собой) желанное положение начинает «выскакивать» гораздо чаще, и мозг упорно видит именно его, не переключаясь<sup>206</sup>. Другими словами, когда мозг волен интерпретировать раздражитель более чем одним способом, он склонен делать это так, как ему *хочется*, и это означает, что *ваше предпочтение влияет на интерпретацию раздражителя точно так же, как контекст, свежесть и частота*.

Этот феномен не ограничивается интерпретацией причудливых рисунков. Например, почему вы считаете себя талантливым человеком? (Бросьте! Вы знаете, что это так.) Чтобы ответить на этот вопрос, исследователи просили одних добровольцев (группе определяющих) дать в письменном виде определение слова «талантливый», а затем, руководствуясь им, оценить собственный талант<sup>207</sup>. Другим добровольцам (группе неопределяющих) были выданы определения, сделанные первой группой, чтобы так же, руководствуясь ими, оценить свой талант. Любопытно, что участники первой группы оценили себя как более талантливых. Поскольку им была дана свобода дать такое значение слову «талантливый», какое захочется, они и определили его *в точности так*, как хотели, а именно – в терминах той деятельности, в которой им случилось отличиться. «Думаю, слово “талантливый” можно отнести к *выдающемуся художественному предмету* – как та картина, которую я вчера закончил». Или



«Быть “талантливым” означает *иметь от рождения какую-то способность* — такую, например, как быть сильнее всех. Я здесь любого уложу». Участники группы определяющих были вольны установить критерий талантливости, и не случайно, что они более ему соответствовали, чем участники другой группы. Одна из причин, по которой многие из нас считают себя талантливыми, дружелюбными, умными и справедливыми, такова: эти слова — лексические эквиваленты куба Неккера, и человеческий разум естественным образом эксплуатирует неоднозначность каждого в целях своего удовлетворения.

## Однозначное переживание

Конечно, самыми богатыми источниками эксплуатируемой неоднозначности будут не слова, фразы и рисунки, а сложные, разнообразные и многомерные *переживания*, из которых складывается человеческая жизнь. Если куб Неккера имеет две возможные интерпретации, а слово «талантливый» — 14, то *отъезд из дома, болезнь или устройство на работу в почтовую службу США* имеют сотни и тысячи возможных интерпретаций. События, которые *происходят* с нами, — женитьба, воспитание ребенка, поиск работы, уход из конгресса в отставку, заключение в тюрьму, паралич — гораздо сложнее, чем чернильные линии или куб, и эта сложность порождает множество неоднозначностей, которые так и просят, чтобы их эксплуатировали. И долго просить им не приходится. Например, во время одного исследования части добровольцев сказали, что они будут есть вкусное, но вредное для здоровья сливочное мороженое с фруктами, сиропом и орехами, а другой части — что они будут есть невкусную, но полезную для здоровья капусту<sup>208</sup>. Перед тем как испытуемые приступили к еде, экспериментаторы попросили их оценить сходство между различными продуктами, включая мороженое, капусту и консервированный колбасный фарш (который все считали и невкусным, и вредным). Результаты показали, что едоки мороженого нашли в колбасном фарше больше сходства с капустой, чем с мороженым. Почему? А потому, что по какой-то странной причине едоки мороженого

думали о еде в терминах ее *вкуса* – а мороженое, в отличие от капусты и фарша, было вкусным. С другой стороны, едоки капусты нашли в фарше больше сходства с мороженым, чем с капустой. Почему? А потому, что по какой-то странной причине едоки капусты думали о еде в терминах ее *пользы* – а мороженое и фарш, в отличие от капусты, не были полезными. Странная причина на самом деле не слишком странна. В точности как куб Неккера находится одновременно и перед вами, и под вами, мороженое одновременно и жирное, и вкусное, а капуста одновременно и полезная, и невкусная. И ваш мозг, и мой легко перескакивают сейчас от мысленного образа одного продукта к мысленному образу другого, потому что мы всего лишь читаем о них. Но если бы мы собирались *есть* один из них, мозг автоматически эксплуатировал бы неоднозначность сходства этих продуктов и дал бы нам возможность думать о них скорее так, как нам нравится (вкусный десерт или питательный овощ), чем так, как не нравится (жирный десерт или горький овощ). Как только наше *потенциальное* переживание становится *действительным* переживанием – как только мы начинаем нуждаться в его хороших качествах, – мозг принимается искать способ думать о переживании так, чтобы мы смогли их увидеть и оценить.

Поскольку переживания изначально неоднозначны, найти «*позитивное видение*» их часто бывает не сложнее, чем найти «*видение под вами*» куба Неккера, и исследования показывают, что большинство людей делает это успешно и постоянно. Покупатели оценивают кухонные приборы более позитивно после их приобретения<sup>209</sup>; ищущие работу оценивают ее более позитивно после того, как на нее согласились<sup>210</sup>; школьники оценивают университеты более позитивно после того, как в них поступили<sup>211</sup>. Игроки на ипподроме оценивают выбранных лошадей более позитивно, когда сделают на них ставки<sup>212</sup>; избиратели оценивают своих кандидатов более позитивно, когда уже проголосовали и выходят из кабинки<sup>213</sup>. Тостер, работодатель, университет, лошадь и кандидат – прекрасны и великолепны. Но когда они становятся нашими тостером, работодателем, университетом, лошадью и кандидатом, они мгновенно делаются еще прекрасней и великолепней. Подобные исследования говорят о том,

что люди обладают незаурядным умением видеть позитивные стороны вещей, когда эти вещи становятся их собственностью.

## ПОДГОНКА ФАКТОВ

Один из героев романа Вольтера «Кандид», учитель «метафизико-теологико-космологического» доктор Панглосс, верил, что живет в лучшем из возможных миров.

«Доказано, — говорил он, — что все таково, каким должно быть; так как все создано сообразно цели, то все необходимо и создано для наилучшей цели. Вот, заметьте, носы были созданы для очков, потому мы и носим очки. Ноги, очевидно, назначены для того, чтобы их обувать, вот мы их и обуваем. Камни были сотворены для того, чтобы их тесать и строить из них замки, и вот монсеньер владеет прекраснейшим замком; у знатнейшего барона всего края должно быть наилучшее жилище. Свиньи были созданы, чтобы их ели, — мы едим свинину круглый год. Следовательно, те, которые утверждают, что все хорошо, говорят глупость, — нужно говорить, что все к лучшему»\*.

Исследования, которые я описывал, сплошь говорят о том, что люди — неисправимые панглоссианцы. Существует больше способов думать о переживаниях, чем самих переживаний, и люди необыкновенно изобретательны, когда им нужно найти лучший из всех возможных способов. И, однако, если это правда, почему же мы все не бродим тогда с широко распахнутыми глазами и блаженными улыбками на лицах, вознося Господу благодарность за чудо геморроя и прелесть тещи? Потому что разум наш, может быть, и легковерен, но он не простачок. Мир *такой*, а мы хотим, чтобы он был *таким*, и наше переживание мира — каким мы видим его, помним и воображаем — это смесь непреклонной реальности и комфортной иллюзии. Мы не отделяем

---

\* Вольтер. Кандид // Философские повести. — М.: Правда, 1985. — Прим. пер.

одно от другого. Если бы мы были вынуждены переживать мир в точности таким, какой он есть, по утрам мы испытывали бы такую депрессию, что не могли бы подняться с постели. А если бы мы переживали мир в точности таким, каким мы хотим его видеть, мы пребывали бы в таком заблуждении, что не могли бы найти собственные тапочки. Мы смотрим на мир сквозь розовые очки, но нельзя сказать, что они непрозрачны или ясны. Они не могут быть непрозрачными, потому что нам нужно видеть мир достаточно хорошо, чтобы действовать в нем – водить вертолеты, выращивать кукурузу, нянчить детей, – словом, делать все, что необходимо разумным млекопитающим вроде нас с вами для выживания и преуспевания. Но они не могут быть и ясными, потому что нам нужен розовый цвет, чтобы побуждать нас *конструировать* вертолеты («Я уверен, эта штука будет летать»), *сажать* кукурузу («В этом году будет рекордный урожай») и *терпеть* детские шалости («Зато сколько радости!»). Мы не можем жить без реальности и не можем жить без иллюзии. Каждое отвечает своей цели, каждое накладывает ограничения на влияние другого, и наше переживание мира – это искусный компромисс между двумя вечными конкурентами<sup>214</sup>.

Вместо того чтобы считать людей неисправимыми панглоссианцами, нам лучше счесть, что у них имеется *психологическая иммунная система*, которая защищает разум от ощущения несчастья почти так же, как *иммунная система* защищает тело от болезней\*. Эта метафора очень хороша. Иммунная система, к примеру, должна поддерживать равновесие между двумя конкурирующими необходимостями – различать и уничтожать чужеродных захватчиков, таких как вирусы и бактерии, и различать и оберегать клетки самого тела. Если иммунная система малоактивна, она не сумеет защитить тело от микроорганизмов, и нас паразит инфекция; но если она гиперактивна, то по ошибке

---

\* Зигмунд и Анна Фрейд называли это системой «защитных механизмов», и с тех пор почти каждый психолог высказывается о ней и дает ей другое название. Последнюю сводку литературы о психологической защите см.: Paulhus D.L., Fridhandler B., Hayes S. Psychological Defense: Contemporary Theory and Research // Handbook of Personality Psychology, eds. R. Hogan, J. Johnson and S. Briggs. – San Diego: Academic Press, 1997. P. 543–79. – *Прим. авт.*

защитит тело от него самого и нас поразит аутоиммунная болезнь. Здоровая иммунная система уравнивает обе необходимости и хорошо нас защищает — но не *чересчур* хорошо. Аналогичным образом, когда мы сталкиваемся с болью утраты, отказа, провала, неудачи, *психологическая* иммунная система должна защищать нас не *чересчур* хорошо (нежелательный результат: «Я — само совершенство, и все против меня»), но в то же время и не упускать возможности защитить достаточно хорошо (нежелательный результат: «Я — неудачник, и мне следует умереть»). *Здоровая* психологическая иммунная система находит баланс, который позволяет нам не падать духом в тяжелой ситуации окончательно, но и не примиряться с ней настолько, чтобы не пытаться ее изменить («Эх, паршиво все получилось, и на душе кошки скребут, но я все-таки сделаю еще одну попытку»). Нам необходимо быть защищенными — не беззащитными и не обороняющимися, — и поэтому наш разум естественным образом ищет способ преподнести нам вещи в их наилучшем виде, настаивая в то же время на том, чтобы этот вид был достаточно близок к реальности. Именно по этой причине люди стремятся по возможности думать о себе позитивно, но видеть себя *нереально* позитивно они обычно не хотят<sup>215</sup>. Например, студенты университета просят перевести их в другую комнату общежития, если соседи думают о них плохо, но точно так же просят о переводе, если товарищи думают о них *слишком* хорошо<sup>216</sup>. Никому не нравится чувствовать себя обманутым, даже когда обман — в удовольствие. Чтобы сохранить равновесие между реальностью и иллюзией, мы стремимся к позитивному видению своих переживаний, но принимать это видение мы позволяем себе только тогда, когда оно кажется заслуживающим доверия. Но что же заставляет его таковым казаться?

## Поиски фактов

Большинство из нас верит тому, что говорят ученые, поскольку мы знаем: они делают выводы, собирая и анализируя факты. Если кто-то спросит, почему вы верите, что курение — это плохо, а прогулки пешком — хорошо, земля круглая, а галактика

плоская, клетки маленькие, а молекулы еще меньше, вы укажете на факты. При этом вам, возможно, придется объяснить, что не вы лично *открыли* эти факты, но знаете, что однажды очень серьезные люди в белых лабораторных халатах исследовали мир через стетоскопы, телескопы и микроскопы, записали то, что увидели, проанализировали то, что записали, а потом рассказали остальным, чему верить в области питания, космологии и биологии. Ученые заслуживают доверия, потому что делают выводы из наблюдений, и с тех самых пор, как *эмпирики* победили *догматиков* и стали королями древнегреческой медицины, представители западной науки питают особое почтение к заключениям, базирующимся на вещах, которые можно увидеть. В таком случае не удивительно, что мы считаем свое видение заслуживающим доверия, когда оно основано на доступных наблюдению фактах, а не на страстях, желаниях и фантазиях. Нам, может, и *хотелось бы* верить, что нас все любят, мы будем жить вечно, а цены на акции компаний, занимающихся высокими технологиями, вот-вот вернуться к изначальным. Было бы очень удобно, если бы мы могли нажать на маленькую кнопку в основании черепа и мгновенно поверить, во что захотим. Но вера работает совсем не так. В ходе эволюции мозг и глаза заключили договор, по которому мозг соглашается верить тому, что глаза видят, и не верить тому, что глаза отрицают. Поэтому если мы собираемся во что-то поверить, это что-то должно быть поддержано фактами – или по меньшей мере не противоречить им откровенно.

Если видение принимается только тогда, когда оно заслуживает доверия, и если оно заслуживает доверия только тогда, когда поддержано фактами, как же нам удастся достичь позитивного видения как себя, так и своих переживаний? Как мы умудряемся видеть себя талантливыми водителями, великими любовниками и выдающимися кулинарами, когда факты нашей жизни – это парад помятых машин, разочарованных партнеров и подгорелых пирогов? Ответ прост: *мы подгоняем факты*. Существует множество методик сбора, толкования и анализа фактов, и с их помощью можно прийти к различным выводам, почему ученые и расходятся во мнениях относительно опас-

ности глобального потепления и полезности низкоуглеводных диет. Хорошие ученые справляются с этим затруднением, выбирая методику, которую считают наиболее подходящей, и принимают выводы, полученные с ее помощью, какими бы те ни оказались. А *плохие* ученые обходят это затруднение, выбирая методику, которая способна с наибольшей вероятностью привести к любимым выводам и обеспечить таким образом этим выводам поддержку фактами. Исследования, проводившиеся на протяжении десятилетий, говорят о том, что в области сбора и анализа фактов, касающихся нашей личности и наших переживаний, большинство из нас — заслуженные профессора самой плохой науки.

Рассмотрим, к примеру, проблему выборки. Поскольку ученые не могут наблюдать за каждой бактерией и кометой, каждым голубем и человеком, они изучают взятые из этих популяций образцы. Основное правило хорошей науки и простого здравого смысла таково: выборка, если с ее помощью вы собираетесь изучить всю популяцию, должна представлять все ее части. На самом деле нет смысла проводить опрос общественного мнения, если вы размышляете, вступить вам в республиканскую партию или стать членом анархической организации «Против всех организаций, включая и эту». И тем не менее практически этим мы и занимаемся, когда ищем факты, способные привести нас к любимым выводам<sup>217</sup>. Например, когда добровольцам во время исследования сообщили, что у них низкие показатели в тесте на IQ, а затем дали прочесть статьи об этом тесте, те потратили больше времени на чтение статей, подвергавших сомнению тест, а не одобрявших его<sup>218</sup>. Когда во время другого исследования добровольцы получили блистательную оценку от проверяющего, они проявили гораздо больше интереса к информации о нем, в которой содержались похвалы его компетентности и уму, чем к той, где эти его качества брались под сомнение<sup>219</sup>. Управляя предоставленной информацией, испытуемые косвенно управляли сделанными относительно их личности выводами.

Вы наверняка поступали так же. Если, например, вы собирались когда-нибудь купить новый автомобиль, возможно,

вы заметили, что, остановив свой выбор на Honda вместо Toyota, вы начали внимательно просматривать рекламу этой машины в еженедельниках, пропуская рекламу конкурента<sup>220</sup>. Если бы это заметил ваш друг и спросил, почему вы так поступаете, вы, наверное, ответили бы, что попросту хотите узнать больше о той машине, которую выбрали, а не о ее аналогах. Но выбор слова «узнать» в данном случае кажется странным, поскольку оно подразумевает все-таки гармоничное приобретение знаний, а то знание, которое вы приобретаете, читая исключительно рекламу Honda, по меньшей мере одностороннее. В рекламе содержатся факты, свидетельствующие о преимуществах продукта, который она описывает, а не о его недостатках, и поэтому ваш поиск нового знания заодно удачно гарантирует, что у вас не будет недостатка в фактах (и *только* таких фактах), которые подтвердят мудрость вашего решения.

Мы выбираем желанные факты не только в журналах, но и в памяти. Например, во время исследования одним добровольцам показывали данные, говорящие о том, что экстраверты имеют выше жалование и больше продвижений по службе, чем интроверты, а другим – противоположные данные<sup>221</sup>. После этого их просили вспомнить какие-нибудь характерные поступки в прошлом, которые помогли бы определить, экстраверты они или интроверты. И добровольцы из первой группы обычно припоминали случаи, как смело подходили к незнакомым людям и заговаривали с ними, а добровольцы из второй делились воспоминаниями, как встречали знакомых, но из робости не решались с ними поздороваться.

Конечно, больше всего подтверждений мудрости наших решений, нашей разносторонней одаренности, нашего искрометного юмора и обаяния мы получаем не из воспоминаний или журнальной рекламы, а от других людей. Склонность предпочитать информацию, которая поддерживает наши любимые выводы, особенно сильна, когда дело касается выбора постоянного дружеского круга. Возможно, вы уже замечали, что никто, кроме Уилта Чемберлена\*, не выбирает себе друзей и любимых по воле

---

\* Американский баскетболист. – Прим. пер.



случая. Наоборот, мы тратим кучу времени и денег, выстраивая свою жизнь таким образом, чтобы даже сомнений не возникало в том, что мы окружены людьми, которые нас любят и которых любим мы. Поэтому неудивительно, что, когда мы обращаемся к своим знакомым за советом, они обычно поддерживают наши любимые выводы — то ли потому, что разделяют наше мнение, то ли потому, что не хотят нас обидеть<sup>222</sup>. А если они и не понимают время от времени, что именно мы хотим услышать, на этот случай у нас имеется несколько хитроумных способов им помочь.

Исследования, к примеру, показывают, что люди имеют склонность задавать вопросы, в которые заложена возможность манипулировать ответами<sup>223</sup>. Вопрос «Я лучше всех любовников, которые у тебя были?» довольно опасен, поскольку на него имеется только один ответ, который сделает нас воистину счастливыми. Зато вопрос «Что тебе больше всего нравится во мне как в любовнике?» весьма удачен, потому что на него имеется только один ответ, который сделает нас воистину несчастными. (Или два, если взять в расчет такой: «То же, что и в Уилте Чемберлене».) Люди интуитивно задают вопросы, на которые наиболее вероятен тот ответ, который они хотят услышать. И, слыша его, они склонны верить в то, что навели другого человека на мысль сами, по какой-то причине одной из самых популярных просьб по сей день остается следующая: «Скажи, что ты меня любишь»<sup>224</sup>. Короче говоря, мы получаем поддержку своих выводов, выслушивая слова, которые вкладываем в уста людей, выбранных нами за их готовность говорить то, что мы хотим услышать.

Хуже того — большинство из нас умеет заставить других людей поддержать наши любимые выводы, даже не вступая с ними в разговор. Судите сами. Чтобы быть выдающимся водителем, любовником или кулинаром, нам вовсе не нужно уметь парковаться с завязанными глазами, ввергать в обморок десять тысяч девушек одним хмурым взглядом или готовить такой восхитительный паштет из гусиной печени, что все население Франции готово будет отказаться от своей национальной кухни и присягнуть в верности нашему столу. Нам всего лишь

нужно уметь парковаться, целоваться и готовить лучше, чем большинство других людей. Как же мы узнаем, насколько хорошо делают это другие? Мы, конечно, смотрим по сторонам. Но чтобы быть уверенными, что видим то, что хотим видеть, мы смотрим по сторонам *выборочно*<sup>225</sup>. Например, во время исследования добровольцы отвечали на вопросы теста, который якобы оценивал их социальную чувствительность, после чего им говорили, что они не справились с большинством вопросов<sup>226</sup>. И когда этим добровольцам разрешали потом посмотреть результаты тестирования других людей, они интересовались исключительно результатами тех, кто справился с тестом еще хуже. Получить оценку 3 не так уж и плохо, если сравниваешь себя с теми, кто получил 2.

Эта склонность — искать информацию о тех, кто справляется с делом намного хуже нас, — особенно заметна, когда речь идет о чем-то серьезном. Люди, страдающие опасными для жизни заболеваниями, такими как рак, скорее других будут сравнивать себя с теми, кто находится в худшем состоянии<sup>227</sup>, что объясняет, почему 96% раковых больных во время исследования заявляют, что пребывают в лучшем состоянии здоровья, чем средний раковый больной<sup>228</sup>. И если мы не можем *найти* людей, которые справляются с чем-то гораздо хуже нас, мы можем попросту *создать* их. Во время одного исследования добровольцы проходили тестирование, после чего им предоставляли возможность дать своим друзьям, проходившим такое же тестирование, несколько подсказок, которые помогли бы им или же, наоборот, помешали бы<sup>229</sup>. Когда тестирование объявлялось игровым, добровольцы друзьям помогали, но когда его называли важным показателем интеллектуальных способностей, они активно мешали своим приятелям. Из чего следует, что если нашим друзьям не хватает такта прийти последними, чтобы дать нам насладиться радостью победы, мы вполне по-дружески подставим им ножку. И после того, как мы удачно помогли им проиграть, они становятся идеальны для сравнения с нами. Последний пункт соглашения между мозгом и глазами таков: мозг соглашается верить тому, что видят глаза, но взамен *глаза соглашаются видеть то, чего хочет мозг*.

## Отрицание фактов

Независимо от выбора информации или информаторов способность подгонять факты помогает нам создавать видение, которое и позитивно, и заслуживает доверия. Если вы когда-нибудь обсуждали футбольный матч, политические дебаты или телевизионные новости с человеком, категорически с вами не согласным, вы знаете, что даже когда люди сталкиваются с фактами, которые не подтверждают их любимые выводы, они умеют эти факты игнорировать, забывать о них или же видеть иначе, чем остальные. Когда студенты двух разных университетов смотрят один и тот же футбольный матч, болельщики обеих сторон утверждают, что факты ясно свидетельствуют: за неспортивные действия ответственна команда другого университета<sup>230</sup>. Когда демократы и республиканцы смотрят по телевизору одни и те же политические дебаты, обе стороны утверждают, что факты ясно свидетельствуют: победителем вышел их кандидат<sup>231</sup>. Когда сочувствующие арабам и сочувствующие израильтянам зрители смотрят одни и те же новости о положении дел на Ближнем Востоке, обе стороны утверждают, что факты ясно свидетельствуют: пресса настроена против их стороны<sup>232</sup>. Увы, единственное, о чем ясно свидетельствуют эти факты, — люди склонны видеть то, что хотят видеть.

Тем не менее жестокие факты порой бывают настолько очевидны, что не считаться с ними невозможно. Когда у защитника нашей команды находят кастет, а нашего кандидата вынуждают публично признаться в растрате, на такое сквозь пальцы не помотришь и легко об этом не забудешь. Как же мы умудряемся по-прежнему придерживаться любимого убеждения, если факты с ним никак не согласуются? Хотя слово «факт» как будто и имеет значение неопровержимой точности, на самом деле факты — это всего лишь предположения, соответствующие определенному стандарту доказательства. Если стандарт этот слишком строг, тогда ничто и никогда невозможно будет доказать, включая «факт» нашего собственного существования. А в противном случае все станет доказуемым и равно истинным. Поскольку нас не удовлетворяют ни ниги-

лизм, ни постмодернизм, мы склонны устанавливать критерий доказательства примерно посередине. Где ему на самом деле следует находиться, точно никто не знает, но мы знаем: где бы мы его ни установили, мы должны держать его в одном и том же месте, когда оцениваем и желанные, и нежеланные факты. Было бы несправедливостью со стороны учителей давать студентам, которые им нравятся, задания легче, чем тем, кто не нравится; со стороны федеральных регулировщиков — требовать, чтобы иностранные продукты проходили проверку сохранности строже, чем отечественные; и со стороны судей — настаивать, чтобы защитник находил более убедительные аргументы, чем обвинитель.

И, однако, именно так мы и обращаемся с фактами, не подтверждающими желанные для нас выводы. В одном исследовании добровольцев попросили оценить две научных работы по изучению эффективности смертной казни как сдерживающего преступность фактора<sup>233</sup>. В первом исследовании фигурировали разные штаты (сравнивался уровень преступности в штатах, где была смертная казнь, с аналогичным уровнем в штатах, где ее не было). Второе исследование оценивало уровень преступности в отдельном штате (до и после введения или отмены смертной казни). Для половины добровольцев в первом исследовании был сделан вывод, что смертная казнь эффективна, а во втором — что неэффективна. Другой половине добровольцев предложили противоположные выводы. Результаты показали, что вне зависимости от метода исследования добровольцы выбирали те выводы, которые подтверждали их собственные политические взгляды. Если метод сравнения одного штата до и после введения или отмены смертной казни давал нежелательные выводы, волонтеры тут же решали, что сравнивать один штат в разные периоды бесполезно, поскольку с течением времени меняются такие факторы, как занятость населения и доходы. И значит, уровень преступности в одно десятилетие (1980-е гг.) не может сравниться с уровнем в следующее десятилетие (1990-е гг.). В случае, когда метод сравнения разных штатов давал неутешительный вывод, добровольцы моментально заключали: бесполезно сравнивать штаты друг с другом, поскольку такие

факторы, как занятость населения и доходы меняются от региона к региону. И значит, уровень преступности в одном штате (Алабама) не может сравниваться с уровнем в другом штате (Массачусетс)\*. Очевидно, что добровольцы установили методологический критерий выше для исследований, которые опровергали их излюбленные выводы. Такой подход позволяет нам достичь и поддерживать позитивный и достоверный взгляд на самих себя и свой опыт. Например, добровольцам в одном исследовании сказали, что они очень хорошо или очень плохо выполнили тест на социальную чувствительность. Затем испытуемым предложили оценить два научных доклада: первый поддерживал достоверность теста, а второй его опровергал<sup>234</sup>. Волонтеры, которые показали хорошие результаты в тесте, сочли, что поддерживающее тест исследование выполнено со всей научной строгостью (в отличие от того, что сомневалось в его достоверности). А те добровольцы, что выполнили тест плохо, оценили оба доклада с точностью до наоборот.

Когда факты бросают вызов нашему любимому выводу, мы рассматриваем их более тщательно и подвергаем более строгому анализу. Мы также требуем как можно больше таких фактов. Сколько информации понадобилось бы вам, к примеру, чтобы признать, что некий человек умен? Хватило бы диплома о высшем образовании? Или результатов теста на IQ? Или вы захотели бы вдобавок узнать, что думали о нем учителя и работодатели? Во время одного исследования добровольцев просили оценить ум какого-нибудь человека, и они требовали изрядного количества данных, прежде чем заключить, что он действительно умен. Но вот что интересно: испытуемые требовали гораздо *больше* данных в тех случаях, когда человек этот был занозой в чувствительном месте, чем когда речь шла о приятном и доброжелательном весельчаке<sup>235</sup>. Если мы *хотим* думать,

---

\* Неутешителен тот факт, что в последующих исследованиях как состоявшиеся ученые, так и те, кто еще не закончил обучение, демонстрировали ту же тенденцию: предпочитали метод, который приводил к предпочитаемым заключениям. См.: Koehler J.J. The Influence of Prior Beliefs on Scientific Judgments of Evidence Quality // *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 56: 28–55, 1993. — *Прим. авт.*

что кто-то умен, нам хватит одного рекомендательного письма; но если мы *не хотим* считать его таковым, мы потребуем целую пачку дипломов, тестов и свидетельских показаний. То же самое происходит, когда мы хотим или не хотим думать что-то о самих себе. Например, добровольцам во время исследования был предложен медицинский тест, результаты которого предположительно показали бы, есть ли у них дефицит ферментов опасного уровня, который может привести к заболеванию поджелудочной железы<sup>236</sup>. Добровольцы помещали каплю слюны на полоску обычной бумаги, которую экспериментаторы ложно объявили тестовой. Некоторым из них (группе положительного результата) было сказано, что если в промежуток времени от 10 до 60 секунд полоска станет зеленой, значит, у них *есть* дефицит ферментов. Другим (группе отрицательного результата) было сказано, что если полоска станет зеленой в тот же промежуток времени, значит, у них *нет* дефицита ферментов. Полоска была обычной бумагой и поэтому никак не могла позеленеть, но участники группы отрицательного результата ждали гораздо дольше, чем участники группы положительного, прежде чем решить, что тест окончен. Другими словами, испытуемые дали тестовой полоске больше времени, желая удостовериться, что здоровы, и намного меньше, не желая удостовериться, что больны. Очевидно, нас нетрудно убедить в том, что мы умны и здоровы, но чтобы убедить нас в обратном, требуется множество фактов. Мы спрашиваем, *позволяют* ли нам факты принять желательные выводы и *вынуждают* ли они нас принять нежелательные<sup>237</sup>. Неудивительно, что нежелательным выводам приходится гораздо труднее, раз их подвергают столь суровой проверке\*.

\* Эта тенденция может иметь разрушительные последствия. К примеру, в 2004 г. Разведывательный комитет сената пришел к выводу, что ЦРУ обеспечило Белый дом неверной информацией относительно иракского оружия массового поражения, которая и привела к вторжению США в Ирак. Согласно этому отчету, тенденция подгонять факты «заставила аналитиков и руководителей Разведывательного комитета интерпретировать неоднозначные данные как убедительно доказывающие существование этого оружия, и игнорировать данные о том, что Ирак его не имеет» (см.: Schrader K.P. Report: War Rationale Based on CIA Error // Associated Press, 9 July 2004). — *Прим. авт.*

## ДАЛЕЕ

В июле 2004 г. муниципальный совет итальянского города Монца предпринял необычный шаг — запретил круглые аквариумы. Запрет объяснялся тем, что «рыбки, содержащиеся в круглых аквариумах, имеют искаженное видение реальности и страдают от этого»<sup>238</sup>, а потому их следует держать в прямоугольных. О неправильном кормлении, шумных насосах и дурацких пластмассовых замках речи не велось. Нет, проблема заключалась в том, что круглые аквариумы искажают зрительное восприятие своих обитателей, рыбки же имеют полное право видеть мир таким, каков он есть в действительности. Предлагать людям тоже насладиться этим правом добрые советники Монцы не стали, потому, возможно, что знали — наше искаженное восприятие реальности так легко не исправишь. Или понимали, что с ним мы страдаем меньше, чем страдали бы без него. Искаженное видение реальности становится возможным благодаря тому факту, что переживания — неоднозначны, то есть могут возникать различные видения их, заслуживающие доверия, и некоторые из этих видений более позитивны, чем другие. Чтобы видение действительно заслуживало доверия, мозг принимает то, что видят глаза. Чтобы видение действительно было позитивным, глаза ищут то, чего хочет мозг. Тайный сговор между ними и позволяет нам жить в точке пересечения непреклонной реальности и комфортной иллюзии. Но какое отношение имеет это к предсказанию эмоционального будущего? Как мы скоро увидим, хоть мы и можем жить в точке пересечения реальности и иллюзии, но большинство из нас не знает собственного адреса.

## Глава 9

# Иммунитет к реальности

---

Я поворачиваюсь спиной, чтобы защитить мой живот, полагаюсь на свое остроумие, чтобы защитить себя, скрытностью защищаю честность, маской — красоту.

Уильям Шекспир. Трои и Крессида\*

**А**льберт Эйнштейн мог быть величайшим гением XX в., но мало кто знает, что в этом он едва не сравнялся с лошадей. В 1891 г. Вильгельм фон Остин, школьный учитель на пенсии, заявил, что его жеребец, которого он назвал Умный Ганс, способен отвечать на самые разные вопросы — о текущих событиях, из области математики и многих других областей, — топая по земле копытом. Когда, например, Остин спрашивал, сколько будет три плюс пять, Умный Ганс выслушивал вопрос до конца, после чего топал восемь раз и останавливался. Иногда, вместо того чтобы задать вопрос вслух, Остин писал его на картонке и давал прочесть Умному Гансу, и тот как будто понимал письменную речь не хуже, чем устную. Он не всегда отвечал правильно, однако же

---

\* Перевод Т. Гнедич. — *Прим. пер.*



делал это лучше, чем любой другой обладатель копыт, и его публичные выступления производили такое сильное впечатление, что вскоре за здоровье Умного Ганса провозглашал тосты весь Берлин. Но в 1904 г. директор Берлинского психологического института поручил своему студенту, Оскару Пфунгсту, разобраться, в чем тут дело. Пфунгст заметил, что Умный Ганс обычно давал неправильный ответ, когда Остин стоял позади коня, а не перед ним, или же в тех случаях, когда Остин сам не знал ответа на вопрос. Проведя серию экспериментов, умный Пфунгст сумел доказать, что Умный Ганс и в самом деле умеет читать, — но читал он язык тела своего хозяина. Когда Остин чуть-чуть наклонялся, Умный Ганс начинал топтать, а когда тот выпрямлялся, слегка поворачивал голову или приподнимал бровь, Умный Ганс останавливался. Другими словами, Остин, чтобы создать иллюзию разумности лошади, попросту подавал ему в нужный момент сигнал начать и перестать топтать.

Умный Ганс не был гением. Но и Остин не был мошенником. Он действительно потратил не один год, терпеливо обучая свою лошадь математике и рассказывая ей о мировых событиях, и был искренне потрясен и обескуражен, узнав, что обманывал самого себя точно так же, как и остальных. Обман был тонок и эффективен, но совершался неосознанно, и в этом Остин не уникален. Когда мы предпочитаем желательные факты, замечаем и запоминаем их и предъявляем заниженные требования к их достоверности, о своей хитрости мы знаем обычно не больше, чем Остин — о своей. Мы можем относиться к процессам, с помощью которых психологическая иммунная система делает свое дело, как к «тактике» или «стратегии». Но эти термины — с неизбежно сопутствующими им значениями планирования и обдумывания — не должны заставлять нас оценивать людей как интриганов-манипуляторов, которые сознательно *стараются* создать позитивное видение своего переживания. Наоборот, исследования показывают, что люди *обычно не сознают* причины, по которой делают то или иное<sup>239</sup>, но когда их спрашивают о причине, они быстро ее находят<sup>240</sup>. Например, когда добровольцы смотрят на экран компьютера, на котором слова появляются всего на несколько миллисекунд, они не сознают, что видят

слова, и не могут даже предположить, какие слова видели. Но они ощущают их воздействие. Когда мелькало слово «враждебный», добровольцы судили о других людях негативно<sup>241</sup>. Когда мелькало слово «пожилой», они двигались медленно<sup>242</sup>. Когда мелькало слово «глупый», они плохо справлялись с тестами<sup>243</sup>. Когда потом их просили объяснить, почему они судили, двигались или отвечали на вопросы именно так, обнаруживалось следующее: а) они не знали причины; б) они не говорили: «Не знаю». Вместо этого их мозг быстро рассматривал факты, о которых они *знали* («Я медленно двигался»), и предлагал такие же правдоподобные, но ошибочные объяснения, какие могли бы прийти в голову смотревшему на них наблюдателю («Я устал»)<sup>244</sup>.

Когда мы подгоняем факты, то сходным образом не сознаем, по какой причине так поступаем. И это хорошо, потому что *сознательные* попытки создать позитивное видение («В банкротстве должно быть что-то хорошее, и я не встану с этого стула, пока не пойму, что именно») содержат семена своего собственного разрушения. Во время одного исследования добровольцы слушали «Весну священную» Стравинского<sup>245</sup>. Одних попросили просто слушать музыку, других — слушать ее, сознательно стараясь быть счастливыми. По окончании прослушивания добровольцы, которые старались быть счастливыми, оказались в худшем настроении, чем те, которые просто слушали. Почему так? По двум причинам. Первая — мы способны сознательно создавать позитивное видение своего переживания, когда сидим совершенно неподвижно, закрыв глаза, и больше ничего не делаем<sup>246</sup>. Но исследования показывают, что если мы хоть ненадолго отвлекаемся, эти сознательные попытки имеют тенденцию неожиданно приводить к обратному результату, и в конце мы испытываем менее приятные чувства, чем в начале<sup>247</sup>. Вторая причина — сознательные попытки подогнать факты так откровенны, что вызывают у нас чувство неловкости. Конечно, нам *хочется* верить, что без невесты, сбежавшей из-под венца, нам будет даже лучше, и нам действительно вскоре *будет* лучше, когда мы начнем находить факты, подтверждающие этот вывод («Она никогда мне на самом деле не подходила, правда, мама?»). Но процесс обнаружения этих фактов должен *ощущаться* нами

как внезапное открытие, а не как утомительная работа. Если мы *видим* себя подгоняющими факты («Сформулирую вопрос именно так и задам его одной только маме, и желательный вывод будет подтвержден наверняка»), тогда дело плохо, и к списку доказательств нашей ничтожности помимо бросания у алтаря добавляется еще и самообман. Чтобы позитивное видение заслуживало доверия, оно должно основываться на фактах, которые, как мы *верим*, открылись нам сами. Мы создаем позитивное видение, неосознанно подгоняя факты и принимая их впоследствии сознательно. Состряпанный обед – на столе, но повар – на кухне. Польза от всей этой стряпни такова: она оказывает свое воздействие, но имеет свою цену – делает нас незнакомцами для самих себя. Позвольте мне показать вам, каким образом.

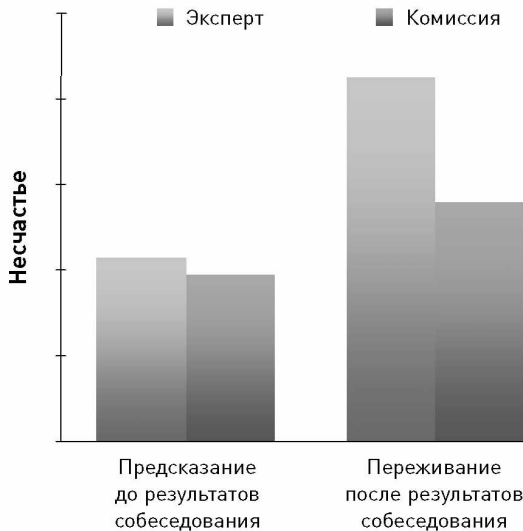
## ВЗГЛЯД ВПЕРЕД НА ВЗГЛЯД НАЗАД

Насколько мне известно, никто еще не проводил систематического изучения тех чувств, которые испытывают люди, бесцеремненно брошенные перед алтарем. Но я готов поспорить на бутылку доброго вина, что если вы отловите здоровых представителей сословия «чуть не ставших мужьями и женами» и спросите у них, как они охарактеризуют этот инцидент («худшее, что со мной когда-либо случалось» или «лучшее, что со мной когда-либо случалось»), большинство из них подпишется под последним утверждением. И я поспорю на целый *ящик* вина, что если вы отыщете людей, никогда подобного не переживавших, и попросите их предсказать, какое из всех возможных переживаний они, скорее всего, вспомнят впоследствии как «лучшее, что со мной когда-либо случалось», никто из них не включит в список пункт «меня бросят перед алтарем». Подобно очень многим бедам, бросание у алтаря кажется более болезненным, когда оно – в будущем, и более радужным, когда оно – в прошлом. Когда мы представляем себе, каково будет пережить такое, мы, естественно, создаем самое ужасное из возможных видение этого переживания. Но если нам когда-то действительно разбивали сердце и унижали на глазах родных и знакомых, мозг на-

чинает прицениваться к менее ужасному видению — а он, как мы уже знаем, весьма опытный покупатель. Однако поскольку мозг приценивается неосознанно, мы не понимаем, что он это делает, и потому бездумно допускаем, что ужасное видение грядущих событий — то самое ужасное видение, которое мы будем иметь в будущем, когда оглянемся на случившееся. Короче говоря, мы не понимаем того, что наше видение изменится, поскольку ничего не знаем о процессах, которые его изменяют.

Из-за этого бывает достаточно трудно предсказать эмоциональное будущее. Во время одного исследования добровольцам предлагалась хорошо оплачиваемая работа, заключающаяся всего лишь в том, чтобы пробовать мороженое и придумывать для него забавные названия<sup>248</sup>. В процедуру приема на работу входило собеседование, которое записывалось на видеокамеру. Некоторым добровольцам сказали, что запись собеседования потом просмотрит эксперт, имеющий право единолично решать, будут ли они приняты на работу (экспертная группа). Другим сказали, что запись собеседования увидит комиссия, члены которой будут решать вопрос о приеме голосованием (комиссионная группа). Добровольцев из второй группы уведомили, что если хотя бы *один* член комиссии проголосует за них, они получают работу — и, следовательно, единственным вариантом, в котором они *не получают* работу, будет тот, когда против них проголосует вся комиссия. После этого добровольцы прошли собеседование, и каждый предсказал, какие чувства он испытает, если работы не получит. Через несколько минут в комнату вошел экспериментатор и смущенно объявил, что после тщательного размышления эксперт (или комиссия) решили, что для этой работы не подходит никто. А потом он попросил добровольцев описать свои чувства.

Результаты исследования — на рис. 19. Как показывают столбцы слева, участники обеих групп ожидали, что испытают почти одинаково неприятные чувства. В конце концов, отказ — это главный щелчок по носу, и мы вправе ждать, что он будет обидным, кто бы нас ни щелкнул — эксперт, комиссия или толпа ортодоксальных раввинов. И тем не менее, как показывают столбцы справа, щелчок болезненнее, когда он получен от комиссии, а не от



**Рис. 19.** Отвергнутые экспертом добровольцы были счастливее, чем отвергнутые комиссией (столбцы справа). Но предвидеть этого до отказа они не могли (столбцы слева)\*

эксперта. Почему? Что ж, вообразите, что вы хотите стать моделью и продемонстрировать мужские плавки, для чего требуется надеть на себя нечто крошечное и походить взад-вперед перед каким-то плящимся на вас насмешником в костюме за три доллара. Если насмешник, оглядев вас, покачает головой и скажет: «Сожалею, но в модели вы не годитесь», вы, конечно, испытаете неприятные чувства. На минуту-другую. Но это — разновидность межличностного отказа, который время от времени случается пережить каждому, и через несколько минут большинство из нас проглатывает обиду и продолжает заниматься своими делами. Это происходит быстро, потому что психологическая иммунная система без труда находит способ эксплуатировать неоднозначность такого переживания и смягчает укол: «Парень не обратил

\* Источник: Gilbert D.T. et al. Immune Neglect: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting // Journal of Personality and Social Psychology. 1998. № 75. — Прим. авт.

внимания на мои выдающиеся мужские достоинства», или «Он из тех чудачков, кому рост кажется важнее мускулатуры», или «И я думал, что меня сумеет оценить человек в *таком* костюме?».

А теперь вообразите, что вы демонстрируете свое скудное одеяние целой толпе, сидящей в зале, — мужчинам и женщинам, старикам и молодым людям, — и все они, оглядев вас, одновременно качают головами. Вы, конечно, испытаете неприятные чувства. Очень неприятные. Унижение, обиду и стыд. Вы поспешите уйти — с горящими щеками, со слезами на глазах и комком в горле. Быть единодушно отвергнутым многими и разными людьми — переживание не из легких, поскольку оно вполне однозначно, и психологической иммунной системе затруднительно создать такое видение ситуации, которое будет и позитивным, и заслуживающим доверия. В своем провале легко обвинить пристрастность одного эксперта, но не пристрастность целой комиссии. Такие выводы, как «94 человека моргнули одновременно и поэтому не разглядели моих достоинств», уж точно доверия не заслуживают. Сходным образом добровольцам было легче объяснить отказ антипатией к ним эксперта, чем антипатией всей комиссии, почему более неприятные чувства и испытывали те, кого отвергла последняя.

Сейчас, когда вы сидите на своем уютном диване и читаете о результатах исследования, это может казаться вам совершенно очевидным. Но позвольте заметить, что совершенно очевидным все это становится лишь тогда, когда кто-то возьмет на себя труд вам все объяснить. Иначе почему добровольцы были *не в состоянии предсказать, что это случится, несколькими минутами ранее?* Почему они не поняли, что, обвиняя эксперта, будут чувствовать себя лучше, чем обвиняя комиссию? А потому, что когда их попросили предсказать свою эмоциональную реакцию на отказ, они представили ее себе как острый укол. И все. Они не представляли себе, каким образом их мозг попытается смягчить эту боль. И поскольку они не знали, что обвинение тех, кто причинил страдание, сможет это страдание облегчить, им и в голову не пришло, что одного человека обвинить гораздо легче, чем группу. Эти данные подтверждаются и другими исследованиями. Например, люди *предполагают, что будут*

*испытывать* равное горе, произойдет ли трагедия из-за чьей-то халатности или по воле слепого случая, но *на самом деле испытывают* большее горе, если это был слепой случай и винить в трагедии некого<sup>249</sup>.

Мы ничего не знаем о своей психологической иммунной системе и по этой причине неправильно предсказываем обстоятельства, при которых обвиним других или себя<sup>250</sup>. Вспомните конец фильма «Касабланка», сцену с Хамфри Богартом и Ингрид Бергман. Ильза Лунд (Бергман) пытается решить, остаться ли ей в Касабланке с человеком, которого она любит, или улететь с мужем. Рик Блейн (Богарт) поворачивается к ней и говорит: «В глубине души мы оба знаем, что ты принадлежишь Виктору. Ты – часть его жизни, то, что держит его на плаву. Если ты не улетишь сейчас с ним в этом самолете, ты об этом пожалеешь. Возможно, не сегодня. И не завтра. Но скоро – и на всю оставшуюся жизнь»\*.

Эта небольшая мелодраматичная сцена – одна из самых незабываемых в истории кинематографа. И не потому, что она особенно хорошо сыграна или особенно хорошо снята, но потому, что многим из нас случалось стоять на такой же взлетно-посадочной полосе. Самый важный выбор – жениться, завести детей, купить дом, получить какую-то профессию, уехать за границу – часто определяется тем, как мы представляем себе будущее сожаление («Зря я не хотел ребенка!»). Сожаление – это эмоция, которую мы испытываем, когда виним себя в несчастливом исходе, который можно было бы предотвратить, поступи мы в прошлом иначе. И поскольку эта эмоция решительно неприятна, в настоящем мы часто пытаемся поступать так, чтобы ее предотвратить<sup>251</sup>. В действительности многие из нас разрабатывают теории относительно того, в каких случаях и почему люди испытывают сожаление, и эти теории позволяют нам избежать переживания. Например, мы полагаем, что испытываем больше сожаления в случае неудачи, когда, выбирая, знаем об альтернативе<sup>252</sup>; когда принимаем плохой совет и отвергаем хороший<sup>253</sup>; когда неудачный выбор делаем скорее редко, чем

---

\* «Касабланка», реж. Майкл Кёртис (1942). – *Прим. авт.*

постоянно<sup>254</sup>; когда проигрываем чуть-чуть, а не приходим самими последними<sup>255</sup>.

Но иногда наши теории неверны. Рассмотрим следующий сценарий. У вас имеются акции компании А. В прошлом году вы думали, не обменять ли их на акции компании В, но решили этого не делать. Теперь вы понимаете, что сделайте вы это — и были бы богаче сейчас на 1200 долларов. У вас имелись также акции компании С, и в прошлом году вы обменяли их на акции компании D. Теперь вы понимаете, что останься вы с акциями компании С — и были бы сейчас богаче на 1200 долларов. Какая ошибка вызывает у вас больше сожаления?<sup>256</sup> Исследования показывают, что девять из десяти человек полагают, что будут испытывать больше сожаления в тех случаях, когда они по глупости обменяют акции, чем в тех, когда по глупости не сделают этого. Большинство людей считают, что будут сильнее сожалеть о глупом действии, чем о глупом бездействии. Но исследования показывают также, что девять из десяти человек ошибаются. На самом деле люди любого возраста и любого социального положения в конечном счете сожалеют о том, что чего-то *не сделали*, гораздо сильнее, чем о том, что *сделали*. Самые распространенные сожаления — «не поступил в университет», «не воспользовался выгодным предложением», «не проводил достаточного времени с семьей и друзьями»<sup>257</sup>.

Почему же люди больше сожалеют о бездействии, чем о действии? Причина одна — психологической иммунной системе легче фабриковать позитивные и заслуживающие доверия видения действия, чем бездействия<sup>258</sup>. Когда мы принимаем предложение руки и сердца от кого-то, кто впоследствии становится убийцей, мы можем утешиться, думая обо всем том, чему научились из переживания («Коллекционирование ножей — это все-таки нездоровое хобби»). Но когда мы отказываемся принять предложение руки и сердца от кого-то, кто впоследствии становится кинозвездой, мы не можем утешиться, думая обо всем том, чему научились из переживания, потому что... не о чем и думать. Парадокс налицо: поскольку мы не понимаем, что наша психологическая иммунная система скорее найдет оправдание избытку храбрости, чем избытку трусости, мы уменьшаем ставки



вместо того, чтобы увеличивать их. Как вы наверняка помните, предостережения Рика насчет будущих сожалений заставляют-таки Ильзу сесть в самолет и улететь с мужем. Останься она с Риком Блейном в Касабланке, она, скорее всего, почувствовала бы себя совершенно счастливой. Не сразу, конечно, но достаточно скоро — и на всю оставшуюся жизнь.

## МАЛЕНЬКИЕ УГРОЗЫ

Цивилизованным людям дорогой ценой далось знание о том, что горсточка безжалостных людей способна принести больше гибели и разрушения, чем целая армия оккупантов. Если бы враги бросили против Соединенных Штатов сотни самолетов и ракет, цели они, скорее всего, не достигли бы, поскольку удар такой силы привел бы в действие оборонную систему страны, и этого хватило бы, чтобы ликвидировать угрозу. С другой стороны, какие-то семь парней в мешковатых штанах и бейсбольных кепках вполне могут достичь цели и взорвать бомбы, разбросать токсины, врезаться на угнанных самолетах в высотные здания. Терроризм — это стратегия, основанная на идее, что наилучшее нападение не приводит в действие наилучшую систему обороны. Маломасштабные вторжения с меньшей вероятностью заставят включиться сигнал тревоги. Можно, конечно, создать такую оборонную систему, которая будет учитывать даже малейшую угрозу (границы под током, к примеру, запрет на туризм, электронное наблюдение, выборочные обыски), но подобное обойдется слишком дорого — и по ресурсам, требующимся для ее поддержания, и по числу неизбежных ложных тревог. Она станет постоянной тренировкой в применении средств массового поражения. Чтобы быть эффективной, оборонная система должна реагировать на угрозы; но чтобы быть практичной, она должна реагировать только на те угрозы, которые превышают некий *критический порог*, — что означает, что угрозы, которые не дотягивают до критического уровня, могут иметь разрушительный потенциал, противоречащий их миниатюрному размеру. В отличие от больших угроз маленькие могут проползти под радаром.

## Сила угрозы

Психологическая иммунная система – это система оборонительная, и подчиняется она тому же самому принципу. Когда переживания заставляют нас чувствовать себя достаточно несчастными, она подгоняет факты и находит виноватых с целью предложить нам более позитивное видение. Но она занимается этим *не всякий раз*, когда мы почувствуем малейший укол ревности, досаду или разочарование. Расстроившаяся свадьба и увольнение с работы – это широкомасштабные нападения на наше счастье, приводящие в действие психологическую оборону, но из-за сломавшегося карандаша, ушибленного пальца или медленно ползущего лифта она не запускается. Сломавшийся карандаш может вызвать досаду, но серьезной угрозы нашему психологическому благополучию он не представляет, и, следовательно, оборона не нужна. Парадоксальное следствие этого факта таково: иногда бывает сложнее добиться позитивного видения плохого переживания, чем *очень плохого* переживания. Например, во время одного исследования добровольцами были студенты, которым предложили вступить в университетский клуб. В ритуал посвящения входили три удара током<sup>259</sup>. Некоторым добровольцам досталось воистину ужасное переживание, поскольку удары, ими полученные, были очень сильными (группа усиленного посвящения), а другим – всего лишь не слишком приятное, поскольку удары были относительно слабыми (группа мягкого посвящения). Несмотря на то что людям как будто не нравится испытывать физическую боль, добровольцы из группы усиленного посвящения на самом деле полюбили этот клуб больше. Сила страдания запустила оборонительную систему, которая сразу же и начала выстраивать позитивное и заслуживающее доверия видение этого переживания. Такое видение создать нелегко, но возможно. К примеру, физическое страдание – это плохо («О боже, да меня почти искалечили!»), но оно не *абсолютно* плохо, если то, из-за чего страдают, – вещь очень ценная («Зато я войду в *самую* элитную группу *самых* интересных людей!»). И действительно, исследования показывают, что люди, получая удары током, на самом

деле чувствуют *меньше* боли, когда верят, что страдают ради чего-то очень ценного<sup>260</sup>. Сильные удары были неприятны достаточно, чтобы запустить психологическую оборону, а слабые этого сделать не смогли, следовательно, добровольцы ценили клуб тем больше, чем болезненнее было посвящение<sup>261</sup>. Если вы когда-нибудь прощали мужу по-настоящему серьезный проступок, но все еще дуетесь на него из-за царапины на дверях гаража или носков, разбросанных по всей спальне, значит, этот парадокс знаком и вам.

Сильное страдание запускает те самые процессы, которые его уничтожают, а слабое – нет; из-за этого нам и бывает так трудно предсказать свое эмоциональное будущее. К примеру, что хуже – если лучшая подруга оскорбит вас или вашего кузена? Как бы вам ни нравился кузен, держу пари, что вы себе нравитесь больше, поэтому вы считаете, вероятно, что будет хуже, если оскорбят вас. И вы правы. Это *будет* хуже. Сначала. Но поскольку сильное страдание запускает психологическую иммунную систему, а слабое нет, вы через некоторое время с большей вероятностью создадите позитивное видение оскорбления, нанесенного вам («Фелиция назвала меня ходячим несчастьем... что ж, она меня и раньше подкалывала»), чем оскорбления, нанесенного кузену («Фелиция назвала ходячим несчастьем Дуэйна... она права, конечно, но с ее стороны это не слишком хорошо»). Парадокс заключается в том, что в конечном счете вы, будучи *жертвой* оскорбления, можете чувствовать себя лучше, чем если были стали его *свидетелем*.

Эта возможность была проверена исследованием, в ходе которого два добровольца выполняли тест на качества личности, после чего *один* из них получал письменный отзыв психолога<sup>262</sup>. Отзыв был профессиональным, подробным и откровенно негативным. В нем содержались такие высказывания, как «у вас мало качеств, отличающих вас от других людей» и «окружающие любят вас в основном потому, что вы не представляете угрозы их авторитету». Читали его оба добровольца, которые потом отчитывались, насколько им понравился писавший его психолог. Парадоксально, но добровольцам, которые были *жертвами* негативного отзыва, психолог нравился больше, чем тем, ко-

торые были всего лишь *свидетелями*. Почему? А потому, что свидетели сердились («Разве можно так поступать с человеком?!»), но не были подавлены, и, следовательно, психологическая иммунная система не пыталась смягчить их чувства. А жертвы *были* подавлены («Я – классический неудачник!»), и, следовательно, их мозг быстро приценивался к позитивному видению переживания («Но разве может такой коротенький тест охватить всю мою сложную личность?.. Думаю, он мало что значит»). И вот что особенно интересно: когда другую группу добровольцев попросили предсказать, насколько им понравился бы в такой ситуации психолог, они решили, что он понравился бы им *меньше*, если бы они были жертвами, а не свидетелями. Люди явно не осознают тот факт, что защита скорее будет приведена в действие сильным, а не слабым страданием, и поэтому неверно предсказывают свою эмоциональную реакцию на различные неудачи.

## Необратимость угрозы

Сила страдания – это один из факторов, способных запустить нашу защиту и оказать, следовательно, на наши переживания влияние, которого мы не предвидим. Но имеются и другие. Почему, например, мы прощаем своим родственникам выходки, которые никогда не спустили бы другу? Почему не тревожимся, когда президент делает нечто такое, что, сделай он это перед выборами, мы никогда за него не проголосовали бы? Почему смотрим сквозь пальцы на хронические опоздания сотрудников, но отказываемся нанимать соискателя, который на две минуты опоздал на собеседование? Можно объяснить это тем, что кровь – не вода, что флаги созданы для того, чтобы вокруг них сплывались, и что первое впечатление – самое верное. Но можно объяснить и тем, что мы охотнее ищем и быстрее находим позитивное видение событий, которых нам *никак не избежать*<sup>263</sup>. Друзья приходят и уходят, кандидата поменять так же легко, как носки. Но родственники и президенты – *наши*, хороши они или плохи, и мы ничего не можем сделать, если они уже родились или избраны. Когда переживание оказывается

не таким, какое мы *хотим* иметь, наше первое желание — поменять его на другое. Поэтому мы и возвращаем не устроившие нас машины в прокат, выезжаем из плохих отелей и перестаем общаться с людьми, которые позволяют себе публично ковырять в носу. И только в тех случаях, когда мы не в силах *изменить переживание*, мы ищем способ *изменить свое видение переживания*. Поэтому и любим пробки на дорогах, развалюху, считающуюся семейной дачей, и старенького дядю Шелдона, невзирая на его пристрастие к ковырянию в носу. Мы находим во всем этом свои прелести, только если вынуждены это сделать. Именно поэтому люди и переживают подъем духа в тех случаях, когда медицинские тесты показывают, что у них *нет* опасных генетических дефектов или, наоборот, *есть* опасные генетические дефекты, но не тогда, когда тесты не дают окончательного заключения<sup>264</sup>. Мы попросту не можем распорядиться должным образом своей судьбой, пока она не станет необратимо, неизменно и окончательно нашей.

Необратимые, неизменные и окончательные обстоятельства запускают психологическую иммунную систему, но, как и в случаях с силой страдания, люди не всегда понимают, что это произойдет. Например, во время одного исследования студенты университета поступили на курс черно-белой фотографии<sup>265</sup>. Каждый сделал по дюжине снимков, значимых для него лично, после чего встретился с преподавателем на персональном занятии. И преподаватель час-другой помогал студенту отпечатать два лучших снимка. Затем он говорил, что студент может забрать один из двух домой, а второй должен остаться в картотеке как образец его работы. Одним студентам (группе окончательного решения) объявлялось, что, сделав выбор, они уже не смогут его изменить. Другим (группе неокончательного решения) — что они смогут изменить выбор в течение нескольких дней. И если они решатся на это, преподаватель будет рад обменять снимок. Студенты сделали выбор и взяли по одной фотографии домой. Через несколько дней во время проведения опроса их спросили, в частности, и о том, как им нравятся сделанные снимки. Результаты показали, что студентам из группы неокончательного решения фотографии нравились меньше, чем студентам из группы

окончательного. Что интересно – когда другую группу студентов попросили предсказать, как им нравились бы фотографии, если бы им была дана или не дана возможность изменить выбор, они предсказали, что такая возможность никак не повлияет на их чувства. Судя по всему, необратимые обстоятельства запускают психологическую защиту, и та дает нам возможность добиться позитивного видения этих обстоятельств, но мы этого не ожидаем.

Мы не знаем, что эти факторы запускают психологическую иммунную систему (и, следовательно, поддерживают наше чувство счастья и удовлетворения), и поэтому совершаем довольно неприятные ошибки. Например, когда еще одну группу студентов-фотографов спросили, что для них предпочтительней – иметь возможность изменить выбор фотографии или не иметь, подавляющее большинство предпочло ее иметь. А это значит, что основная масса студентов предпочла бы записаться на тот курс, окончив который они были бы не удовлетворены сделанной ими фотографией. Как может кто-то предпочитать меньшее удовлетворение большему? Его никто не предпочитает, конечно, просто большинство людей предпочитает, похоже, иметь больше свободы, чем меньше. И действительно, когда наша свобода сделать выбор – или изменить его, если он уже сделан, – находится под угрозой, мы переживаем сильное побуждение ее подтвердить<sup>266</sup>. Чем и пользуются порой продавцы, угрожая вашей свободе приобрести их товар при помощи таких объявлений, как «Запас ограничен» или «Заказ можно сделать только до полуночи»\*. Идол свободы заставляет нас охотней становиться постоянными покупателями дорогих отделов, где разрешается возвращать товары, чем посетителями аукционов, где это не разрешается; скорее брать машины внаем с личной переплатой, чем покупать их с выгодой для себя, и т. д. Большинство из нас охотно переплатит сегодня за возможность изменить выбор завтра, и иногда это имеет смысл. Тест-драйвинг, например, поможет за несколько дней понять, доставит ли нам

\* Чалдини Р. Психология влияния. Убеждай. Воздействуй. Защищайся. – СПб.: Питер, 2013. – Прим. ред.

удовольствие владение маленьким красным кабриолетом, так что порой стоит немного доплатить за договор, включающий краткосрочную возможность возвращения.

Но если есть польза в том, что мы оставляем себе возможность выбора, то и цена у такого положения вещей тоже имеется. Маленькие красные кабриолеты тесноваты, и если состоявшийся владелец найдет позитивный способ видеть эту тесноту («Я в нем прямо как пилот истребителя!»), то покупатель, чей договор включает пункт, предусматривающий возврат, его не найдет («Слишком маленькая машина. Пожалуй, я ее верну»). Владелец видит достоинства своего автомобиля и закрывает глаза на недостатки, подгоняя таким образом факты для получения полного удовлетворения. А покупатель, для которого возможен отказ (и чья защитная система еще не запущена), когда будет решать, стоит ли оставить кабриолет, отнесется к осмотру машины критически, уделив особое внимание недостаткам. Цена и польза свободы ясны — но, увы, ясны не одинаково: мы без труда предвидим преимущества, которые дает свобода, но как будто слепы к той радости, которую она способна разрушить<sup>267</sup>.

## ОБЪЯСНЕНИЯ

Если вас когда-нибудь выворачивало наизнанку после запеканки с тунцом и с тех пор вы уже много лет не можете ее даже видеть, значит, вы очень хорошо представляете себе, что такое — быть плодовой мушкой. Нет, плодовые мушки не едят тунца. И их не тошнит. Но свои наилучшие и наихудшие переживания они связывают с обстоятельствами, которые им сопутствовали и предшествовали, и это позволяет мушкам искать или избегать этих обстоятельств в будущем. Учует плодовая мушка запах теннисной обуви, дадут ей в этот момент слабенький удар током — и весь остаток своей коротенькой жизни она будет избегать мест, где пахнет теннисными туфлями. Способность ассоциировать удовольствие или боль с обстоятельствами их переживания настолько жизненно важна, что природа дала ее каждому своему созданию, от *drosophila melanogaster* до Ивана Павлова.

Но хотя эта способность и необходима таким существам, как мы с вами, ее явно недостаточно, потому что знания, которые она дает, слишком ограничены. Если бы организм всего лишь ассоциировал отдельные переживания с отдельными обстоятельствами (и не более того), он заучивал бы только очень маленькие уроки, а именно — искать ему или избегать отдельных обстоятельств в будущем. Удар током может научить плодовую мушку избегать запаха теннисных туфель, но не запаха снегоступов, балетных тапочек, обуви от Manolo Blahniks и ученой братии с электрошоком. Чтобы довести до максимума свое удовольствие и до минимума — страдание, мы должны ассоциировать свои переживания с обстоятельствами, их породившими, но нам следует также и *объяснять*, как и почему эти обстоятельства породили именно эти переживания. Если бы нас тошнило от катания на колесе обозрения и объясняли бы мы это нарушениями вестибулярного аппарата, в будущем мы избегали бы колес обозрения — точь-в-точь как плодовая мушка. Но в отличие от нее, мы избегали бы и некоторых других вещей, которые *не ассоциируются* с переживанием тошноты (например, прыжков с тарзанки и катания на парусных шлюпках), и не избегали некоторых других, которые *ассоциируются* с ее переживанием (например, всех прочих аттракционов и клоунов). В отличие от простой ассоциации, объяснение позволяет нам понимать отдельные аспекты обстоятельств (кружение) как *причину* переживания, а другие (клоуны) — как не относящиеся к делу. Таким образом, мы узнаем больше из своего переживания тошноты, чем когда-либо узнает плодовая мушка.

Объяснения позволяют нам извлечь из переживаний все возможное, но они изменяют их природу. Как мы видели, своим неприятным переживаниям мы быстро находим объяснения, позволяющие нам почувствовать себя лучше («Меня не взяли на работу, потому что эксперт терпеть не может людей, которых тошнит на колесе обозрения»). И действительно, исследования показывают, что простой акт объяснения неприятного события помогает справиться с его негативным влиянием. Письменное описание травмы — например, такой как смерть любимого человека или изнасилование, — способно привести к неожиданным



улучшениям как субъективного самочувствия, так и физического здоровья (посещения врачей становятся реже, улучшается выработка вирусных антител)<sup>268</sup>. Более того, те люди, которые в своих описаниях *объясняли* травму, получали от этого наибольшую пользу<sup>269</sup>.

Но точно так же, как объяснения смягчают влияние *неприятных* событий, они смягчают и влияние *приятных*. Например, студенты одного университета приняли участие в эксперименте, в ходе которого общались в чате со студентками, как они думали, другого университета<sup>270</sup>. На самом же деле они болтали со сложной компьютерной программой, которая имитировала группу студенток. После того как «виртуальные студентки» рассказали настоящим студентам кое-что о себе («Привет, я – Ева, обожаю участвовать в экспериментах»), исследователь делал вид, будто просит виртуальных решить, кто из реальных нравится им больше всех остальных, написать письмо, объясняющее почему, и отправить его этому студенту. Через несколько минут произошло нечто примечательное: каждый настоящий студент получил письма от *всех* виртуальных студенток, в которых сообщалось, что именно он нравится им больше остальных! В одном из писем говорилось, например: «Я прямо почувствовала, как между нами что-то щелкнуло, когда читала твои ответы. Жаль, что мы учимся в разных университетах!» В другом – «Ты мне очень нравишься. У нас одинаковые интересы». В третьем – «Мне хотелось бы встретиться с тобой и спросить, нравятся ли тебе... водные лыжи (я часто на них катаюсь) и итальянская кухня (я очень ее люблю)».

Открываю секрет: некоторые настоящие студенты (информированная группа) получили письма, которые позволили им узнать, *кто* из имитированных девиц их писал, а другие (неинформированная группа) получили письма, лишенные подобной информации. Другими словами, каждый настоящий студент получил такие же письма, что и все остальные, говорящие, что он завоевал сердца и умы всех виртуальных студенток, но только участники информированной группы знали, *кто именно* написал то или иное письмо. Следовательно, участники информированной группы смогли объяснить свое везение («Ева оценила

мои интересы, потому что мы оба занимаемся охраной окружающей среды, и Катарина неспроста упомянула итальянскую кухню»), а участники неинформированной группы не смогли («Кто-то оценил мои интересы... И кто же это? И при чем тут итальянская кухня?»). Исследователи подсчитали, насколько были счастливы студенты сразу после получения писем, а потом сделали это еще раз — через 15 минут. Вначале участники обеих групп были равно обрадованы тем фактом, что их сочли самыми привлекательными, но через 15 минут радоваться продолжали только студенты из неинформированной группы. И если у вас когда-нибудь были тайные поклонники, значит, вы понимаете, почему эти студенты остались на седьмом небе, а испытуемые из информированной группы довольно скоро с него спустились.

Необъясненные события имеют два качества, которые усиливают и продлевают их эмоциональное воздействие. Во-первых, они поражают нас как редкие и необычные<sup>271</sup>. Если я скажу, что мой брат, моя сестра и я родились в один день, вы, вероятно, сочтете этот случай редким и необычным. Но если я объясню, что мы — тройняшки, он покажется вам уже куда менее примечательным. Фактически любое объяснение, которое я предложу («Под одним днем я имел в виду четверг» или «Маме сделали кесарево сечение, потому что родителям было удобнее праздновать наше рождение в один день»), заставит это совпадение казаться менее поразительным и более вероятным. Объяснения позволяют нам понять, как и почему событие произошло, а значит, и понять, как и почему оно может произойти еще раз. На самом деле, всякий раз, когда мы говорим, что чего-то быть *не может* — чтения мыслей, к примеру, или левитации, — мы просто имеем в виду, что не сумеем это объяснить, если вдруг станем свидетелями подобного. Необъясненные события — редки, а редкие события естественным образом оказывают большее эмоциональное воздействие, чем частые. Затмение солнца вызывает у нас трепет, а заход — почти не трогает, хотя последнее — гораздо более захватывающее зрелище.

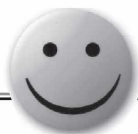
Во-вторых, необъясненные события оказывают столь сильное эмоциональное воздействие по той причине, что мы обычно продолжаем о них думать. Желание объяснять события при-

сущее самой человеческой природе<sup>272</sup>. Исследования показывают, что когда люди не заканчивают запланированное дело, они постоянно о нем вспоминают<sup>273</sup>. Объяснив событие, мы можем сложить его, как выстиранное белье, в ящик комода своей памяти и заняться чем-нибудь другим, но если оно не поддается объяснению, то становится *тайной* или *загадкой*, — а тот факт, что загадки обычно не желают оставаться на задворках разума, известен каждому из нас. Этим частенько пользуются писатели и режиссеры, заканчивая свои сюжеты загадками. Исследования показывают, что люди и в самом деле с большей вероятностью будут продолжать думать о фильме или книге, когда не могут объяснить, что случилось с главным героем. И если фильм или книга им *понравились*, эта тайна помогает им оставаться счастливыми дольше<sup>274</sup>.

Объяснение лишает события эмоционального влияния, потому что придает им видимость вероятности и позволяет нам перестать о них думать.

Как ни странно, объяснение на самом деле не должно ничего объяснять, чтобы произвести этот эффект, — достаточно и того, чтобы *казалось*, будто оно что-то объясняет. Например, во время одного исследования экспериментатор подходил к студентам в университетской библиотеке, раздавал им по одной из двух карточек с приклеенной долларовой монетой и уходил. Согласитесь, это — странный поступок, который требует объяснения. Как показано на рис. 20, обе карточки свидетельствуют о том, что экспериментатор — член Общества улыбки, которое посвящено «добрым делам». Но на одной из них имеются два дополнительных вопроса: «Кто мы?» и «Почему мы это делаем?». Вопросы пустые и не содержат, конечно, никакой информации, но они тем не менее казались студентам объяснением странного происшествия («А, теперь я понял, почему мне дали доллар!»). Через пять минут к этим студентам подходил другой экспериментатор, говорил, что пишет курсовую, и просил ответить на несколько вопросов, среди которых был такой: «Насколько позитивные или негативные чувства вы испытываете в данный момент?» Исследование показало, что студенты, получившие карточку с якобы объясняющими что-то вопросами, чувствовали себя

# Это тебе!



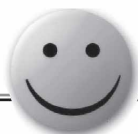
Общество улыбки  
Союз студентов и общества



Мы — за добрые дела!

Хорошего дня!

# Это тебе!



Кто мы? Общество улыбки  
Союз студентов и общества



Почему мы это делаем?

Мы — за добрые дела!

Хорошего дня!

**Рис. 20.** На обеих карточках — совершенно одинаковая информация, но на нижней имеются два вопроса, на которые даны ответы, и поэтому она кажется более толковой\*

менее счастливыми, чем те, которые получили карточку без них. Видимо, даже мнимое объяснение способно заставить нас изгнать событие из памяти и заняться другими делами.

Неизвестность способна защитить и продлить наше счастье, поэтому, казалось бы, людям следует ее лелеять. Но на самом

\* Источник: Wilson T.D. et al. The Pleasures of Uncertainty: Prolonging Positive Moods in Ways People do not Anticipate // Journal of Personality and Social Psychology. 2005. № 88. — Прим. авт.

деле обычно происходит обратное. Когда у другой группы студентов спросили, какая из двух карточек, показанных на рис. 20, сделала бы их счастливее, 75% выбрали карточку с бессмысленным объяснением. Сходным образом, когда студентов спросили, что они предпочли бы – знать или не знать, кем были «виртуальные студенты», написавшие то или иное письмо, первое предпочли 100%. В обоих случаях они выбирали определенность вместо неизвестности и ясность вместо тайны – невзирая на то обстоятельство, что в обоих случаях ясность и определенность уменьшали чувство счастья. Поэт Джон Китс заметил, что по-настоящему великого писателя отличает «состояние, когда человек предается сомнениям, неуверенности, догадкам, не гоняясь с упорством зануды за фактами и не придерживаясь трезвой рассудительности», а все остальные не могут «смириться с неполнотой знания»\*. Наше неослабевающее желание объяснять все происходящее хотя и отличает нас от плодовых мушек, но и подрезает нам крылья.

## ДАЛЕЕ

Глаза и мозг – заговорщики, и, как положено заговорщикам, вершат свои дела за закрытыми дверями, в потайной комнате, без нашего ведома. Поскольку мы не понимаем того, что создаем позитивное видение текущего переживания, мы не понимаем и того, что будем делать это снова и снова. Подобная наивность заставляет нас не только переоценивать силу и продолжительность своего горя в случае возможной беды, но и толкает к действиям, которые могут подорвать тайный заговор. Мы создаем позитивное и заслуживающее доверия видение действия чаще, чем бездействия; тяжелого переживания чаще, чем слабой досады; неприятной ситуации, от которой никуда не деться, чаще, чем той, которую можем избежать. И тем не менее мы редко предпочитаем действие бездействию, горе – досаде и заключение под стражу – свободе. Способов, при помощи которых мы

---

\* Китс Д. Письмо Джорджу и Томасу Китсам // Стихотворения. Письма. – Л.: Наука, 1986. – Прим. пер.

создаем позитивное видение, много: мы уделяем больше внимания желательной информации, окружаем себя теми, кто нам ее дает, принимаем ее без критики. В результате мы без труда находим для своих неприятных переживаний такое объяснение, которое снимает с нас бремя вины и улучшает настроение. Цена, которую мы платим за свое неутомимое стремление объяснять, такова: мы часто портим свои самые приятные переживания, докапываясь до их сути.

Наше воображение проделало большой путь — от реализма через презентизм к рационализации. И, наверное, прежде чем двинуться дальше, к конечному пункту, стоит свериться с картой маршрута. Мы видели, как это трудно — правильно предсказать свою эмоциональную реакцию на будущее событие, потому что нам трудно вообразить, как оно произойдет и что мы будем думать о случившемся после этого. На протяжении всего пути я сравнивал воображение с восприятием и памятью и старался убедить вас в том, что предвидение точно так же несовершенно, как зрение и воспоминание. Несовершенство зрения можно исправить очками, несовершенство воспоминания — письменными свидетельствами о прошедшем, но как быть с несовершенством предвидения? Очков, которые могли бы прояснить видение завтрашнего дня, не существует, как не существует и записок о том, что еще только должно произойти. Можем ли мы исправить несовершенство предвидения? Как вы вскоре узнаете — можем. Но обычно предпочитаем этого не делать.



## ЧАСТЬ VI

# Поправимость

Поправимость —  
способность быть исправленным,  
преобразованным или  
улучшенным.





## Глава 10

# Стоит обжечься

---

Я вижу: лжива, сказочна молва.

Уильям Шекспир. Генрих IV. Часть I\*

**В** последнее десятилетие все издательства, кажется, озабочены тем, чтобы научить детей не пачкать штанишки. Забираясь ко мне на колени, двухлетняя внучка обычно тащит с собой кипу книжек с картинками, среди которых всегда есть две-три, посвященные таинствам дефекации и чудесам домашней уборной. Некоторые книжки представляют собой наглядные пособия для начинающего анатома, другие ограничиваются картинками, на коих изображены счастливые детишки — сидящие на горшках, встающие и подтирающиеся. Несмотря на все различия, каждая книга содержит одну и ту же мысль: «Взрослые штанишек не пачкают, а ты, наверное, пачкаешь, но не стоит из-за этого слишком беспокоиться». Мою внучку эта мысль, похоже, и утешает, и вдохновляет. Она понимает, что покакать можно правильно и неправильно и что, дожидаясь, пока она освоит правильный способ, мы пытаемся объяснить ей: большинство людей научилось делать это правильно, а значит, научится и она. Нужно только немного инструктажа и практики.

---

\* Перевод Е. Н. Бируковой. — *Прим. пер.*

Как оказывается, инструктаж и практика приносят пользу не только в этом отдельно взятом умении. На самом деле именно благодаря им мы и учимся всему, что знаем. Существуют только два вида знания – полученное опытным путем и переданное нам другими, и вне зависимости от того, какую науку мы преодолеваем – не пачкать штанишки, готовить еду, размещать капитал или ходить на лыжах, – приобретенное умение всегда будет результатом непосредственного переживания или слушания тех, кто имел таковое. Дети пачкают штанишки, потому что они – новобранцы и еще не способны воспринять уроки, которые им дают ветераны. Покуда дети нуждаются в знаниях правил поведения, полученных как опытным путем, так и из вторых рук, мы ждем от них вонючих кучек – но мы ждем также, что на протяжении нескольких лет практика и инструктаж возымеют свое действие, неопытность уступит место искусности и просвещенности и казусов с грязными штанишками не будет. Но почему мы не анализируем таким же образом ошибки любого другого рода? Мы все имеем непосредственные переживания, которые делают или не делают нас счастливыми, мы все слушаем друзей, терапевтов, коллег и ведущих ток-шоу, которые рассказывают, что сделает нас счастливыми, а что не сделает, и тем не менее, несмотря на всю эту практику и весь этот инструктаж, кульминацией поиска счастья часто становится вонючая кучка. Мы ждем, что нас осчастливят очередной автомобиль, очередной дом или очередное продвижение по службе, хотя предыдущие этого не сделали, и не обращаем внимания на предупреждения других о том, что счастья не принесут и последующие. Почему же мы не учимся избегать этих ошибок, как учимся избегать пачканья штанишек? Если практика и инструктаж учат нас сохранять штанишки чистыми, почему они не учат нас предсказывать свои будущие эмоции?

## НАИМЕНЕЕ ВЕРОЯТНЫЕ СЛУЧАИ

В том, что мы становимся старше, есть много хорошего, но никто не знает, чего именно. Мы ложимся спать и встаем в неподходящее время, едим не то, что хочется, а то, что можно, и прини-

маем пилюли, помогающие помнить, какие еще пилюли нужно принять. На самом деле в том, что мы становимся старше, хорошо лишь одно — те люди, у которых еще все волосы на месте, вынуждены нам уступать и завидовать богатству наших переживаний. Они считают нашу опытность богатством, поскольку думают, что она помогает нам не повторять ошибок — и порой это действительно так. *Существуют* кое-какие переживания, которых те, кому они выпали на долю, и вправду не повторяют. Купание кошки, например, после того как переберешь мятного шнапса, — подобное случается запомнить по причинам, о коих я лучше не буду рассказывать. С другой стороны, существует множество ошибок, которые мы, столь умудренные опытом люди, совершаем почему-то снова и снова. Вступаем в брак с людьми, удивительным образом похожими на тех, с кем мы уже развелись; отправляемся на ежегодные семейные сборища и даем ежегодную клятву никогда туда больше не ездить; тщательно рассчитываем месячные расходы, чтобы опять не дотянуть до зарплаты. Объяснить эти рецидивы довольно трудно. Разве нам не следует извлекать уроки из переживаний? Воображение, разумеется, имеет свои недостатки, и, может быть, вполне закономерно то, что мы неверно предсказываем чувства, которые вызовут у нас будущие события, поскольку прежде мы этих событий не переживали. Но если мы уже побывали замужем за трудоголиком, проводившим больше времени на работе, чем дома; если уже присутствовали на семейном сборище, где тети сражались с дядями, норовившими всячески обидеть кузин; если уже сидели на рисе и бобах, не чая дожидаться зарплаты, — разве не должны мы воображать все эти события с достаточной степенью точности и, следовательно, предпринимать какие-то шаги, дабы избежать их повторения?

Должны, и даже делаем это, но не так часто и хорошо, как следовало бы ожидать. Мы *стараемся* повторить те переживания, которые вспоминаем с удовольствием и гордостью, и *стараемся* избежать повторения тех, которые вспоминаем с сожалением и стыдом<sup>275</sup>. Беда в том, что мы помним их неточно. Воспоминание о переживании *ощущается* нами как открывание ящика и вынимание оттуда рассказа, который был сдан в архив в день

своего написания, но, как мы уже знаем из предыдущих глав, это ощущение — одна из самых сложных иллюзий нашего мозга. Память — не послушный секретарь, хранящий точную копию переживания, но умелый редактор, вырезающий и откладывающий его ключевые моменты, чтобы использовать их для переписывания рассказа всякий раз, как мы просим его перечитать. Метод «вырезания и откладывания» обычно прекрасно работает, поскольку редактор чаще всего прекрасно знает, какие элементы важны, а какие несущественны. Поэтому мы и помним, как выглядел жених, целуя невесту, но не помним, в каком ухе ковыряла в тот момент его сестра. Увы, сколь бы совершенным ни было искусство редактора, у памяти все же имеется несколько вывертов, заставляющих ее неверно воспроизводить прошлое и, следовательно, вынуждающих нас неверно воображать будущее.

Не знаю, к примеру, часто ли вы *употребляете* слова из четырех букв, но думаю, что вы никогда не подсчитывали количество таких слов. Что ж, попробуем прикинуть: каких слов из четырех букв в английском языке больше — тех, которые начинаются на букву «К», или тех, в которых «К» будет третьей буквой? Если вы похожи на большинство людей, вы наверняка предположите, что количество первых превосходит количество вторых<sup>276</sup>. Чтобы ответить на вопрос, скорее всего, начнете их припоминать («М-м-м... kite, kilt, kale...»)\*, и поскольку окажется, что первые слова припомнить легче, чем вторые, вы предположите, что первых *должно быть* больше, чем вторых. Ход мысли, в общем-то, неплох. В конце концов, вы можете *вспомнить* большее количество четвероногих слонов, чем шестиногих, поскольку *видели* больше четвероногих, чем шестиногих, а *видели* вы их больше потому, что четвероногих слонов *существует* больше, чем шестиногих. От действительного количества имеющихся на свете четвероногих и шестиногих слонов зависит, как часто вы их встречаете, и от частоты этих встреч зависит, насколько легко вы можете их припомнить.

Увы, рассуждение, которое выглядит столь разумным, когда относится к слонам, перестает быть таковым, когда касается

---

\* Коршун, килт, капуста. — Прим. пер.

слов. Слова, начинающиеся на «К», и в самом деле легче вспомнить, но не потому, что вы чаще сталкивались с ними, чем с теми, в которых буква «К» — третья. Их легче вспомнить потому, что нам вообще легче вспомнить любое слово по его первой букве, чем по третьей. Наши мысленные словари (как и настоящие) построены по алфавитному принципу, поэтому «искать» в них слова по какой-то иной букве, кроме первой, довольно сложно. На самом деле слов с третьей буквой «К» в английском языке гораздо больше, чем с первой, но поскольку последние легче вспомнить, люди обычно отвечают на вопрос неправильно. Эта путаница возникает потому, что мы естественно (но неверно) полагаем, что на ум легко приходят те вещи, с которыми мы чаще сталкиваемся.

Что верно в отношении слонов и слов, верно и в отношении переживаний<sup>277</sup>. Большинство из нас вспомнит катание на велосипеде гораздо легче, чем катание на яке, поэтому мы делаем правильный вывод, что в прошлом больше ездили на велосипедах, чем на яках. Логика рассуждения была бы непогрешимой — если бы не то обстоятельство, что частота нашего переживания — не единственный определяющий фактор легкости, с какой мы его вспоминаем. На самом деле к числу самых запоминающихся относятся редкие или необычные переживания, почему многие американцы и знают точно, где они находились утром 11 сентября 2001 г., но не утром 10 сентября<sup>278</sup>. Редкие переживания всплывают в памяти с особой готовностью, и это заставляет нас порой делать странноватые выводы. Например, за мою взрослую жизнь у меня сложилось отчетливое впечатление, что в магазинах я обычно выбираю очередь, движущуюся медленнее всех остальных. И что стоит мне только перейти в другую, как покинутая очередь начинает двигаться быстрее, чем та, в которую я перешел<sup>279</sup>. Если представить, что это правда — у меня действительно плохая карма, плохой амулет, плохой ангел-хранитель и вообще все плохо, что и заставляет двигаться медленнее каждую очередь, в которую я встаю, — тогда должен существовать кто-то другой, у кого, наоборот, все хорошо, и это заставляет двигаться быстрее каждую очередь, в которую встает он. Ведь, в конце концов, *каждый*

не может каждый раз вставать в самую медленную очередь, не так ли? И, однако, никто из тех, кого я знаю, не ощущает в себе силу ускорять движение очереди. Наоборот, похоже на то, что почти все мои знакомые верят: их, как и меня, неизбежно притягивают самые медленные очереди, а попытки время от времени перечить судьбе только замедляют движение очереди, в которую они переходят, и ускоряют движение покинутой. Почему мы все в это верим? А потому, что стояние в очереди, которая движется быстро или хотя бы со средней скоростью, — переживание настолько заурядное, не задевающее разума, что мы его не замечаем и не запоминаем. Мы просто стоим, разглядываем прилавки и удивляемся, какой дурак решил, что батарейки разного размера нужно маркировать разным количеством буквы «А», а не словами «большая», «маленькая» и «средняя». И никогда не поворачиваемся к соседям со словами: «Послушайте, вы заметили, как *нормально* движется эта очередь? Неестественно нормально! А ведь расскажи кому об этом — никто не поверит!» Нет, мы запоминаем переживания тех очередей, когда парень в красной бейсболке, стоявший сперва позади нас, а потом перешедший в другую очередь, уже вышел из магазина и сел в машину, а мы еще и к кассе не подошли, потому что старушка перед нами сто лет размахивала перед продавцом своими купонами и обсуждала истинное значение фразы «срок годности». Это происходит не слишком часто, но (как слова на букву «К» и четвероногие слоны) запоминается так основательно, что кажется нам постоянным.

То обстоятельство, что *наименее вероятное* переживание часто становится *наиболее вероятным* воспоминанием, и мешает нам предсказывать свои будущие переживания<sup>280</sup>. Например, во время одного исследования экспериментаторы просили людей, ждавших поезда в метро, вообразить, какие чувства они испытали бы, если бы в этот день не успели сесть на поезд<sup>281</sup>. Прежде чем предсказать это, некоторых испытуемых (группу просто вспоминающих) просили припомнить и описать какой-нибудь случай, когда они опоздали на поезд. А других (группу вспоминающих худшее) просили припомнить наихудший случай, когда это произошло. Результаты показали, что случаи,

которые припоминали люди из первой группы, были такими же драматичными, как и случаи, которые припоминали испытуемые из второй. Другими словами, когда люди думали об опоздании на поезд, им на ум приходили только самые ужасные опоздания, имевшие тяжкие последствия («Я услышал, что поезд приближается, и побежал, чтобы успеть. Но тут споткнулся и налетел на парня, который торговал зонтиками, в результате чего опоздал на собеседование на целых полчаса, и на работу взяли другого человека»). Большинство опозданий на поезд вполне заурядны и быстро забываются, запоминаются же обычно самые незаурядные случаи.

Какое отношение имеет это к предсказанию наших будущих эмоций, спросите вы? Слова на букву «К» приходят на ум быстро потому, что так выстроены наши мысленные словари, а не потому, что их слишком много. И воспоминания о еле движущихся очередях приходят на ум быстро потому, что мы обращаем на них внимание, а не потому, что их слишком много. Но поскольку мы не знаем *истинных* причин, по которым воспоминания о них приходят быстро, мы ошибочно заключаем, что их гораздо больше, чем есть на самом деле. Сходным образом, драматичные случаи с опозданием на поезд вспоминаются быстро не потому, что они часты, а потому, что *редки*. Но поскольку мы не знаем *истинных* причин, по которым эти драматичные случаи вспоминаются быстро, мы ошибочно заключаем, что они случаются чаще, чем есть на самом деле. И действительно, когда пассажиров просили *предсказать*, какие чувства они испытают, опоздав на поезд *сегодня*, они ошибочно ожидали, что переживание будет гораздо более неприятным, чем оно наверняка было бы.

Эта тенденция вспоминать и полагаться на необычные примеры — одна из причин, по которым мы так часто повторяем свои ошибки. Когда мы думаем о последнем отпуске, проведенном в кругу семьи, то вспоминаем не все двухнедельное путешествие по Айдахо — таким, каким оно было. Вместо этого быстрее всего и самым естественным образом на ум приходит воспоминание о том субботнем дне, когда мы отправились с детьми на верховую прогулку, взобрались на гребень горы



и увидели под собой прекрасную долину и зеркальную ленту реки, сверкающую на солнце. Воздух был свеж и чист, деревья – неподвижны. Дети вдруг перестали препираться и замерли в седлах. Кто-то тихо сказал: «Ого!» Все улыбнулись друг другу, и это мгновение сохранилось в памяти как сильнейшее впечатление всего отпуска. Поэтому-то оно и приходит на ум мгновенно. Но если мы, планируя следующий отпуск, положимся на это воспоминание, но не учтем, что поездкой в целом были разочарованы, то рискуем в будущем году оказаться на той же переполненной родственниками лесной стоянке, питаться теми же черствыми бутербродами, терпеть укусы тех же кошмарных муравьев и удивляться, почему прошлая поездка нас ничему не научила. Поскольку мы обычно запоминаем самые лучшие и самые худшие события вместо самых распространенных и вероятных, то богатство опыта, которым восхищается молодежь, чистые дивиденды приносит не всегда.

## ВСЕ ХОРОШО

Недавно я поспорил с женой, которая заявила, будто мне нравится фильм «Список Шиндлера». Уточняю: она не говорила, что мне этот фильм *мог бы* понравиться или *должен* понравиться. Она утверждала, что он мне *понравился*, когда мы посмотрели его вместе в 1993 г. Это задело меня как совершеннейшая неправда. Я могу ошибаться насчет многих вещей, но уж насчет чего не ошибусь, так это насчет своих предпочтений. И «Список Шиндлера» мне не нравится, что я и говорил всем и каждому на протяжении последних десяти лет. Но жена сказала, что я ошибаюсь, а я как ученый обязан проверять любую гипотезу. Поэтому мы взяли в прокате «Список Шиндлера», посмотрели его снова, и результаты эксперимента недвусмысленно подтвердили, кто был прав. Мы оба. Жена была права, потому что фильм действительно полностью меня захватил – на первые двести минут. Но я был прав тоже, потому что в конце произошло нечто ужасное. Я мог бы сохранить прекрасное воспоминание о фильме, но режиссер Стивен Спилберг закончил

его сценой, в которой появляются реальные люди, бывшие прототипами персонажей, и начинают чувствовать главного героя. Сцена до такой степени неуместная, как мне кажется, до такой степени приторная и лишняя, что я сказал жене: «Все, с меня довольно» — то же самое, что сказал и в 1993 г., да еще и на весь кинотеатр. Первые 98% фильма были великолепно, заключительные 2% — просто глупы, и я запомнил, что фильм мне не понравился, потому что он плохо кончился (для меня). Это довольно странно, поскольку я видел огромное количество фильмов, которые были хороши куда меньше, чем на 98%, и тем не менее помню, что понравились они мне больше. Разница же заключается в том, что в этих фильмах неудачные эпизоды приходились на начало или середину — куда угодно, но только не на самый конец. Так почему же фильмы среднего качества, которые заканчиваются великолепно, нравятся мне больше, чем почти совершенные фильмы с неудачным финалом? Разве я, в конце концов, не получаю в целом намного больше удовольствия от почти совершенного фильма, чем от среднего?

Да, но, наверное, это не имеет значения. Как мы уже видели, в памяти сохраняется не полнометражный фильм нашего воспоминания, а своеобразный конспект, и в число особенностей памяти входит одержимость финальными сценами<sup>282</sup>. Когда мы слышим ряд звуков, читаем ряд букв, смотрим ряд картинок, обоняем ряд запахов или встречаем ряд людей, мы проявляем отчетливую тенденцию запоминать объекты в конце ряда гораздо лучше, чем в начале или середине<sup>283</sup>. И когда мы оглядываемся на ряд в целом, на наше впечатление сильно влияют его последние объекты<sup>284</sup>. Эта тенденция особенно сильна, когда мы оглядываемся на переживания удовольствия или боли. Например, в ходе одного исследования добровольцев просили погрузить руку в холодную воду (распространенное лабораторное задание, довольно болезненное, но вреда не причиняющее) и следили за изменениями дискомфорта, который те испытывали, при помощи электронной измерительной шкалы<sup>285</sup>. Каждый доброволец прошел через два испытания — короткое и долгое. В первом случае испытуемые погружали руку на 60 секунд в ванночку с водой, температура которой была 57 граду-

сов по Фаренгейту\*. А в долгом испытании — погружали руку на 90 секунд, в течение 60 из которых температура воды оставалась 57 градусов, а в последние 30 слегка повышалась — до 59\*\*. Таким образом, быстрое испытание заключалось в 60 секундах холода, а долгое — *в тех же 60 секундах холода с добавлением еще 30 прохладных секунд*. Какое же из них было болезненнее?

Что ж, это зависит от того, что мы имеем в виду под «болезненностью». Долгое испытание, конечно, включало в себя большее количество болезненных моментов. Электронные показания свидетельствовали, что добровольцы действительно переживали в первые 60 секунд одинаковый дискомфорт, а в последующие 30 (в долгом испытании) — значительное его усиление. Но когда их позднее просили вспомнить свои переживания и сказать, какое из испытаний *было* болезненнее, они обычно отвечали, что короткое. Хотя при долгом им приходилось терпеть пребывание в холодной воде в полтора раза дольше, в конце вода становилась чуть-чуть теплее, и испытание запоминалось как менее болезненное. Пристрастие нашей памяти к финалам объясняет, почему женщины часто вспоминают роды как менее болезненные, чем те были на самом деле<sup>286</sup>, а пары, чьи отношения испортились, вспоминают, что не были счастливы с самого начала<sup>287</sup>. Как писал Шекспир: «И старца умирающего шепот / Стократ звучней, чем болтовня юнца. / Кончают песнь сладчайшим из созвучий, / Всех ярче в небе след звезды падучей»\*\*\*.

То обстоятельство, что мы часто судим об удовольствии от переживания по его окончанию, заставляет нас порой делать довольно странный выбор. Когда экспериментаторы, проводившие исследования с холодной водой, спрашивали у добровольцев, какое испытание те предпочли бы повторить, 69% выбирали долгое — то есть *то, которое влекло за собой лишние 30 секунд боли*. И выбирали они его потому, что запоминали как менее болезненное. В разумности такого выбора легко усомниться — «совокупное удовольствие» от переживания зависит, в конце

---

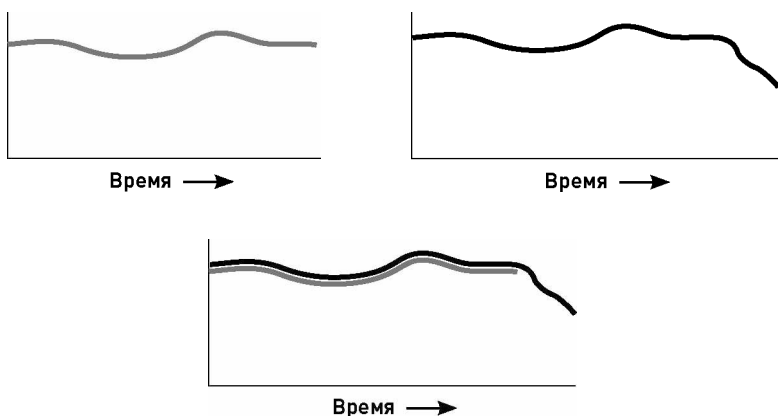
\* Около 14 градусов по Цельсию. — Прим. пер.

\*\* 15 градусов по Цельсию. — Прим. пер.

\*\*\* Шекспир У. Ричард II. Перевод М. Донского. — Прим. пер.

концов, как от качества, так и от количества составляющих его моментов, а эти добровольцы количества явно не учитывали<sup>288</sup>. Но его разумность так же легко и оправдать. Мы скачем верхом на механическом быке и позируем для фотографии с красоткой-кинозвездой не потому, что эти кратковременные переживания так уж приятны. Мы делаем это для того, чтобы провести остаток жизни, предаваясь блаженным воспоминаниям («Я продержался на быке целую минуту!»). Если мы часами наслаждаемся воспоминанием о переживании, которое длилось всего несколько секунд, и если память склонна придавать особое значение финалу, почему бы тогда и не потерпеть немного лишней боли для того, чтобы иметь менее болезненные воспоминания?<sup>289</sup>

Обе позиции – разумны, и с вашей стороны будет разумным придерживаться любой из них. Проблема же заключается в том, что вы, вероятнее всего, придерживаетесь *обеих*. Рассмотрим, к примеру, исследование, в ходе которого добровольцам рассказали о некоей женщине (назовем ее миссис Солид), жизнь которой была прекрасна во всех отношениях до 60 лет, а потом стала просто удовлетворительной. В возрасте 65 лет миссис Солид погибла в автокатастрофе. Насколько же хороша была ее жизнь (изображенная жирной линией на рис. 21) в целом? По девятибалльной шкале добровольцы оценили ее на 5,7. Второй группе добровольцев рассказали о некоей женщине (назовем ее миссис Даш), жизнь которой была прекрасна во всех отношениях, пока в возрасте 60 лет миссис Даш не погибла в автокатастрофе<sup>290</sup>. Насколько хороша была жизнь этой женщины (изображенная на рис. 21 бледной линией) в целом? Ее добровольцы оценили на 6,5. Из этого явствует, что прекрасную жизнь миссис Даш они предпочли такой же прекрасной, но разбавленной несколькими удовлетворительными годами жизни миссис Солид. Вы без труда поймете, что рассуждали они точно так же, как добровольцы в исследовании с холодной водой. В жизни миссис Солид было больше «совокупного удовольствия», чем в жизни миссис Даш; последние годы жизни миссис Даш были лучше, чем у миссис Солид; и добровольцев, конечно, качество финала озаботило больше, чем общее количество удовольствия. Но погодите минутку: когда третью группу доброволь-



**Рис. 21.** Если рассматривать их по отдельности, формы кривых имеют значение. Кто, в конце концов, желает жизнь, которая заканчивается плохо? Но при непосредственном сравнении значение приобретает длина кривых. Кто, в конце концов, желает жизнь, которая заканчивается рано?

цев попросили сравнить две жизни (что можете сделать и вы, посмотрев на нижнюю часть рис. 21), они не выказали такого предпочтения. Когда в результате сравнения сделалась явной количественная разница между двумя жизнями, добровольцы были уже не так уверены, что предпочли бы жить мало, умереть молодыми и быть счастливыми в момент кончины. Очевидно, завершение переживания нам важнее, чем совокупное количество получаемого удовольствия — но только до тех пор, пока мы не задумываемся об этом.

## ТО, ЧЕГО НЕ БЫЛО

Если вы — американец и к 8 ноября 1988 г. были уже достаточно взрослым, чтобы иметь право голоса, вечером этого дня вы наверняка сидели перед телевизором, дожидаясь результатов предвыборной президентской гонки между Майклом Дукакисом и Джорджем Бушем. Возможно, вы помните многое виденное

и слышанное по телевизору в тот вечер, и уж точно помните, что когда были подсчитаны все голоса, выяснилось, что либерал из Массачусетса в Белый дом не попал. Дукакис проиграл выборы, но завоевал доверие части либеральных штатов, и раз уж мы говорим о воспоминаниях, я попрошу вас сейчас ими заняться. Закройте глаза и попытайтесь припомнить со всеми подробностями, какие чувства вы испытали, когда комментатор объявил, что Дукакис победил в Калифорнии. Вы были разочарованы или обрадованы? Подпрыгнули или покачали головой? Пролили слезы радости или слезы скорби? Сказали: «Благослови, Господи, Левое побережье!» или наоборот – обругали «чертовых калифорнийцев»? Если сами вы либерал, вы, вероятно, вспомните, что испытали чувство счастья в тот миг, когда была названа Калифорния, а если консерватор, то вспомните, надо думать, чувство менее приятное. И если вы действительно это припомнили, тогда, мои дорогие друзья и сограждане, я встаю и торжественно заявляю, что ваши воспоминания – ложны. Потому что Калифорния в 1988 г. проголосовала за Джорджа Буша.

Почему нас так легко поймать? А потому, что воспоминание – это реконструктивный процесс, который задействует всю имеющуюся в распоряжении информацию для того, чтобы выстроить мысленные образы, мгновенно приходящие на ум, стоит нам только что-нибудь припомнить. Часть этой информации такова: Калифорния – либеральный штат, давший нам трансцендентальную медитацию, батончики из хлопьев, психоделический рок и порнофильм «Дебби покоряет Даллас». Поэтому вполне могло случиться, что Майкл Дукакис – как Билл Клинтон, Эл Гор и Джон Керри – без труда завоевал бы этот штат. Но прежде чем калифорнийцы начали голосовать за Билла Клинтона, Эла Гора и Джона Керри, они с тем же успехом голосовали еще и за Джеральда Форда, Рональда Рейгана и Ричарда Никсона. Если вы не политолог, не фанат канала SNN и не коренной калифорниец, такой мелочи в общем историческом потоке вы могли и не вспомнить. И сделали логический вывод: поскольку Калифорния – либеральный штат, а Дукакис был кандидатом от либералов, стало быть, Калифорния должна была за него голосовать. Как антропологи используют факты

(«Возраст черепа, найденного возле Мехико, 13 000 лет; череп удлинённый и узкий») и теории («Удлинённые узкие черепа указывают на европейское происхождение»), чтобы сделать выводы относительно событий прошлого («Европеоиды появились в Новом Свете за 2000 лет до того, как их вытеснили монголоиды»), так и ваш мозг использовал факт («Дукакис был либералом») и теорию («Калифорнийцы – либералы»), чтобы сделать вывод относительно события прошлого («Калифорнийцы голосовали за Дукакиса»). Увы, поскольку ваша теория неверна, вывод тоже неверен.

Наш мозг использует факты и теории, чтобы делать выводы насчет прошедших событий. И точно так же он использует факты и теории, чтобы делать выводы насчет прошедших чувств<sup>291</sup>. Поскольку чувства не оставляют фактов (в отличие от президентских выборов и древних цивилизаций), мозг вынужден больше полагаться на теории, создавая воспоминания о том, что мы когда-то чувствовали. Когда эти теории ошибочны, мы неверно вспоминаем собственные эмоции. Рассмотрим, к примеру, каким образом теории (скажем, насчет половой принадлежности) влияют на воспоминания о прошлых чувствах. Большинство из нас считает, что мужчины менее эмоциональны, чем женщины («Она плакала, а он – нет»); что мужчины и женщины по-разному реагируют на одни и те же события («Он был зол, а она огорчена»); и что женщины более склонны к негативным эмоциям в определенное время менструального цикла («Она сегодня немного нервничает, если вы понимаете, что я имею в виду»). На самом деле доказательств всем этим убеждениям не так уж много, но сейчас нас интересует другое. Данные убеждения – только теории, которые влияют на то, как мы вспоминаем свои эмоции. Смотрите сами.

- В ходе одного исследования добровольцев просили вспомнить, какие чувства они испытывали несколькими месяцами ранее. Мужчины и женщины вспомнили равно сильные эмоции<sup>292</sup>. Другую группу добровольцев попросили сделать то же самое, но до этого – подумать некоторое время о половой принадлежности. В результате женщины вспомнили более сильные эмоции.

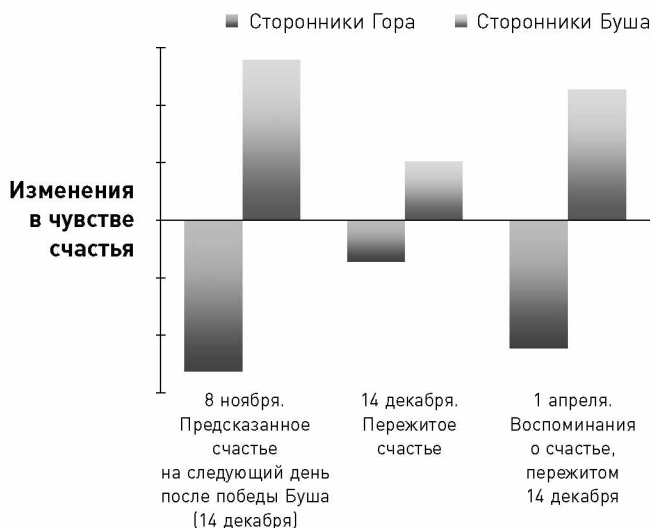
- В ходе исследования мужчины и женщины стали участниками двух спортивных команд<sup>293</sup>. Некоторые добровольцы отчитались о своих эмоциях, испытанных во время игры, сразу, а другие вспоминали их через неделю. По отчетам, сделанным сразу, мужчины и женщины в своих эмоциях не отличались. Но через неделю женщины вспомнили эмоции, стереотипно считающиеся более женскими (например, сочувствие и вину), а мужчины – более мужские (например, гнев и гордость).
- В ходе исследования женщины вели дневник на протяжении четырех–шести недель, ежедневно давая оценку своим чувствам<sup>294</sup>. Судя по этим записям, их эмоции не зависели от фазы менструального цикла. Однако когда женщин позднее просили перечитывать дневник и вспоминать, какие чувства они испытывали в тот или иной день, им на память приходило, что они испытывали более негативные эмоции в дни менструации.

Похоже, теории относительно чувств, обычно свойственных тому или иному полу, влияют на воспоминания о чувствах, испытанных на самом деле. Половая принадлежность – всего лишь одна из теорий, способных изменять воспоминания. В азиатской культуре, к примеру, не придается такого значения личному счастью, как в культуре европейской, и поэтому американцы азиатского происхождения обычно считают, что они менее счастливы, чем выходцы из Европы. В ходе одного исследования добровольцы целую неделю повсюду носили с собой портативные компьютеры, которые подавали звуковые сигналы через произвольные промежутки времени. Услышав сигнал, испытуемые записывали, какие чувства испытывают в данный момент<sup>295</sup>. В результате оказалось, что добровольцы-азиаты были немного счастливее добровольцев европейского происхождения. Но когда всех испытуемых просили *вспомнить*, какие чувства они испытывали в эту неделю, азиаты утверждали, что чувствовали себя менее счастливыми, а не более. В ходе подобного исследования испаноязычные и американцы европейского происхождения в течение недели описывали практически одинаковые чувства,



но после испаноязычные вспоминали чувства более счастливые<sup>296</sup>. Теории наши не всегда связаны со столь неотъемлемыми характеристиками личности, как пол и культура. Кто из студентов, например, успешнее сдает экзамены — тот, кто беспокоится из-за оценки, или тот, кто не беспокоится? Как профессор университета могу сказать, что, по моей собственной теории, студенты, глубоко озабоченные своим будущим, как правило, учатся старательнее и, следовательно, превосходят сокурсников-лентяев. Взгляды на этот вопрос студентов, судя по всему, совпадают с моими: исследования показывают, что те, кто сдает экзамены успешно, вспоминают, что волновались перед ними больше, чем это было на самом деле; а те, кто сдает плохо, вспоминают, что волновались меньше, чем это было на самом деле<sup>297</sup>.

Мы вспоминаем то чувство, которое, по нашему мнению, должны были испытывать. Проблема заключается в том, что ошибка в ретроспективном взгляде способна помешать заметить ошибку во взгляде перспективном. Возьмем президентские выборы 2000 г. Избиратели пришли голосовать 7 ноября 2000 г., дабы решить, кто станет 43-м президентом Соединенных Штатов — Джордж Буш или Эл Гор. Но вскоре стало ясно, что окончательное решение будет вынесено не сразу, а примерно через неделю. На следующий день, 8 ноября, экспериментаторы попросили некоторых избирателей предсказать, какие чувства они будут испытывать в день вынесения окончательного решения за или против их кандидата. 13 декабря Эл Гор проиграл Джорджу Бушу, и на следующий день экспериментаторы измерили истинные чувства избирателей. Через четыре месяца, в апреле 2001 г., они снова встретились с избирателями и попросили их вспомнить, какие чувства те испытывали 14 декабря. Исследование показало следующее (рис. 22). Во-первых, в случае победы Буша сторонники Гора ожидали, что на следующий день будут сильно разочарованы, а сторонники Буша полагали, что будут ликовать. Во-вторых, когда Джордж Буш был объявлен победителем, сторонники Гора были разочарованы меньше, а сторонники Буша ликовали меньше, чем ожидали и те и другие (эту тенденцию мы рассматривали в предыдущих главах). В-третьих — это самое важное, — через несколько месяцев обе группы избира-



**Рис. 22.** Во время президентских выборов 2000 г. приверженцы обеих сторон ожидали, что решение Верховного суда сильно повлияет на то, какие чувства они будут испытывать на следующий день после его оглашения (столбцы слева). Несколько месяцев спустя они вспоминали, что так оно и было (столбцы справа). На самом же деле решение повлияло на их чувства гораздо меньше, чем они и предсказывали, и вспоминали (столбцы посередине)\*

телей вспоминали то чувство, которое *ожидали* испытать, а не то, что *испытали на самом деле*. Очевидно, взгляд в будущее и взгляд в прошлое могут находиться в полном согласии, хотя ни один из них не описывает наше переживание точно<sup>298</sup>. Теории, заставляющие нас предсказывать, что некое событие сделает нас счастливыми («Если Буш выиграет, я буду ликовать»), заставляют нас также вспоминать, что так оно и было («Буш выиграл, и я ликвал»), уничтожая таким образом доказательства неточности наших воспоминаний. По этой причине и бывает так трудно понять, что наши предсказания были неверны. Мы переоцениваем

\* Источник: Wilson T.D., Meyers J., Gilbert T.D. How Happy Was I Anyway? A Retrospective Impact Bias // Social Cognition. 2003. № 21. – Прим. авт.

чувство счастья, которое испытаем в свой день рождения<sup>299</sup>; недооцениваем, как рады будем наступлению понедельника<sup>300</sup>; и делаем эти заурядные, но ошибочные предсказания снова и снова, невзирая на то, что они постоянно опровергаются. Неспособность вспомнить, какие чувства мы испытывали на самом деле, — одна из причин, по которым богатство опыта то и дело оказывается бедностью богачей.

## ДАЛЕЕ

Когда людей просят назвать вещь, которую они попытаются спасти при пожаре в первую очередь, они чаще всего отвечают (к великому разочарованию домашних любимцев): «Альбом с фотографиями». Мы не просто бережем воспоминания — мы *и есть* наши воспоминания. И однако исследования показывают, что воспоминания представляют собой не столько пачку фотографий, сколько коллекцию картин художника-импрессиониста, имеющих не слишком большое сходство с натурой. Чем неоднозначнее тема, тем меньше сходства, а одной из самых неоднозначных тем будет эмоциональное переживание. Наши воспоминания об эмоциональных эпизодах слишком уж подвержены влиянию необычности случаев, близости их во времени и теорий относительно того, какие чувства мы *должны* были испытывать, когда это происходило. Все это ставит под сомнение возможность хоть чему-то научиться из своих переживаний. Практика, кажется, приводит к успеху не всегда. Но вы, надеюсь, помните, что практика — это лишь один из двух способов обучения. И если она не помогает, то как же обстоят дела с инструктажем?

## Глава 11

# Живые отчеты о завтрашнем дне

---

Наш Нестор мудр от старости своей;  
Он должен мудрым быть в такие годы!

Уильям Шекспир. Троил и Крессида\*

**В**римерке фильма Альфреда Хичкока «Человек, который знал слишком много» Дорис Дэй пела песенку, в которой были такие слова:

«Еще в детстве я спросила у учительницы:

“Чем мне лучше заняться — писать картины или петь?”

Ответ ее был мудр:

“Que sera, sera — что будет, то и будет.

В будущее нам не заглянуть. Que sera, sera”\*\*.

Я вспоминаю Дорис Дэй исключительно с нежностью и не хочу спорить с автором песни, но вынужден сказать, что это — *не слишком мудрый* ответ. Когда ребенок просит совета, какой из двух видов деятельности ему предпочесть, он вправе ожидать от учителя чего-то большего, нежели расхожей французской по-

---

\* Перевод Т. Гнедич. — *Прим. пер.*

\*\* Ливингстон Дж., Эванс Р. Que sera, sera (1956). — *Прим. авт.*

говорки. Да, конечно, будущее увидеть трудно. Но мы все к нему так или иначе идем, и, как бы это ни было трудно, должны принимать *какие-то* решения – к одному будущему стремиться, другого пытаться избежать. Если, воображая его, мы так часто ошибаемся, как же решить, что именно следует делать?

Ответ знает даже ребенок: нужно спросить учителя. Одно из преимуществ говорящих и социально активных животных вроде нас с вами таково: мы можем извлекать пользу из переживаний других людей – не обязательно постигать все самостоятельно. Миллионы лет люди преодолевали свое невежество, делая открытия и рассказывая об этих открытиях другим, и поэтому сегодняшний среднестатистический разносчик газет в Питтсбурге и знает о Вселенной больше, чем Галилео, Аристотель, Леонардо и другие парни, которые были так умны, что теперь даже не нуждаются в фамилиях. И все мы активно пользуемся этими ресурсами. Если бы вы составили список всего что знаете, а потом начали ставить галочки рядом с тем, что знаете только потому, что вам кто-то об этом рассказал, рука у вас устала бы очень скоро, поскольку почти все ваши знания – из вторых рук. Был ли Юрий Гагарин первым человеком в космосе? Слово «круассан» – французское? Кого больше – китайцев или северных дакотцев? Большинство знает ответы на эти вопросы, хотя никто из нас не был свидетелем запуска «Востока-1», не прослеживал лично эволюцию языка и не пересчитывал население Китая и Северной Дакоты. Нам известны ответы, потому что кто-то ими с нами поделился. Передача информации – это разновидность «наблюдения, сделанного за другого»<sup>301</sup>, и она позволяет нам получать знания о мире, не вставая со своего уютного дивана. Существующие 6 млрд жителей Земли, так или иначе связанных друг с другом, – это левиафан с 12 млрд глаз, и все, что видит одна пара глаз, может стать известным всему зверю в течение месяца, дня и даже нескольких минут.

Тот факт, что мы способны делиться переживаниями, мог бы стать простым решением проблемы, которой посвящена эта книга. Да, наша способность воображать будущие эмоции несовершенна – но это пустяки. Потому что мы вовсе и не должны воображать, будет ли это приятно – выйти замуж за адвоката,

съездить в Техас или отведать змею, – когда вокруг имеется так много людей, которые все это уже делали и будут счастливы поделиться с нами своими переживаниями. Учителя, соседи, коллеги, родители, дети, друзья, возлюбленные, дяди, кузены, таксисты, бармены, стилисты, стоматологи, газетчики – каждый способен рассказать нам, каково это – жить в том или ином будущем, и мы можем быть совершенно уверены, что у кого-то из них действительно *было* переживание, которое мы только начали обдумывать. Поскольку мы – млекопитающие, умеющие показывать и рассказывать, каждый из нас имеет доступ к информации о практически любом переживании, какое мы только можем вообразить (и даже о таких, каких представить себе не в силах). Школьные психологи рассказывают о лучших карьерах, критики – о лучших ресторанах, туристические агенты – о лучших отпусках, а друзья – о лучших туристических агентах. Каждый из нас окружен взводом советчиков, которые могут перебрать свои переживания и сказать нам, к какому будущему на самом деле стоит стремиться.

При таком обилии советчиков, образцов для подражания, гуру, наставников, сплетников и родни, сующей нос во все дела, можно ожидать, что люди будут принимать разумные решения, когда дело касается таких важных вещей, как женитьба, переезд и выбор профессии. И тем не менее среднестатистический американец переезжает за свою жизнь больше шести раз\*, меняет работу больше десяти раз\*\*, женится не единожды\*\*\*, а это свидетельствует

---

\* Половина американцев поменяла место жительства в пятилетний период (1995–2000), что свидетельствует: средний американец переезжает примерно раз в десять лет. См.: Berkner B., Faber C.S. U.S. Bureau of the Census, *Geographical Mobility, 1995 to 2000: Bureau of the Census*. – Washington, D.C., 2003. – *Прим. авт.*

\*\* Средний работник рекламы детских товаров меняет место работы десять раз в период от своих 18 до 30 лет, что свидетельствует: средний американец за свою жизнь меняет его по меньшей мере столько же раз. См.: Bureau of Labor Statistics. *Number of Jobs Held, Labor Market Activity and Earnings Growth Among Baby Boomers: Results from More Than Two Decades of a Longitudinal Survey* // Bureau of Labor Statistics news Release, U.S. Department of Labor. – Washington, D.C.: 2002. – *Прим. авт.*

\*\*\* По проектам Бюро переписи Соединенных Штатов в грядущие годы 10% американцев не вступят в брак вообще, 60% вступят один раз и 30% вступят

о том, что большинство из нас делает неудачный выбор достаточно часто. Если человечество — хранилище информации о том, какие решения будут наилучшими во всех возможных ситуациях, почему же посетители этой библиотеки принимают так много неверных решений? Есть только два объяснения. Первое таково: множество чужих рекомендаций — это плохие советы, которые мы по глупости принимаем. Второе: множество чужих рекомендаций — это хорошие советы, которые мы по глупости отвергаем. Так что же происходит на самом деле? Мы слишком внимательно прислушиваемся к чужим словам или наоборот — не слишком? Как мы увидим, ответ на этот вопрос — *да*.

## СУПЕРРЕПЛИКАТОРЫ

Философ Бертран Рассел сказал однажды, что вера — «самое умственное из наших занятий»<sup>302</sup>. Возможно и так, но вера — это еще и самое *социальное* из наших занятий. Как мы передаем гены, силясь создать людей, чья внешность будет походить на нашу, так мы передаем и убеждения, силясь создать людей, чьи мысли будут сходны с нашими. Почти всякий раз, когда мы рассказываем что-нибудь другим, мы пытаемся изменить направление работы мозга этого человека — изменить его видение мира так, чтобы оно максимально приблизилось к нашему. Таким же образом и почти всякое утверждение имеет целью привести убеждения слушающего в гармонию с убеждениями говорящего: от возвышенного («Твой путь предначертан Богом») до бытового («Повернув направо, пройдете две мили и увидите слева искомое кафе»). Иногда эти попытки увенчиваются успехом, иногда проваливаются. Что же определяет, будет ли убеждение одного успешно передано другому?

Законы, объясняющие, почему некоторые гены передаются успешнее других, объясняют также, почему одни убеждения передаются успешнее других<sup>303</sup>. Эволюционная биология учит,

---

по меньшей мере дважды. См.: Kreider R.M., Fields J.M. Number, Timing and Duration of marriages and Divorces, 1996 // U.S. Bureau of Census. — Washington, D.C., 2002. — *Прим. авт.*

что всякий ген, который продвигает собственное «средство наследования», предстает в последующем поколении в возрастающих пропорциях. Например, представьте себе, что некий ген отвечает за комплексное развитие нервной цепочки, которая делает оргазмы приятными. У человека, имеющего этот ген, оргазмы будут... ну, скажем, «оргазмическими». У человека, его лишенного, они скорее будут походить на чиханье — краткие физические содрогания, сопровождаемые незначительным удовольствием. Теперь представим, что мы взяли 50 здоровых людей детородного возраста, имеющих этот ген, и 50 здоровых людей детородного возраста, его не имеющих, и оставили их на миллион лет на пригодной для обитания планете. Вернувшись, мы, скорее всего, обнаружим популяцию из тысяч или миллионов людей, из которых этот ген имели бы почти все. Почему? А потому, что ген, который делает оргазмы приятными, будет передаваться из поколения в поколение по той хотя бы причине, что люди, оргазмами наслаждающиеся, склонны заниматься именно тем, что и помогает этому гену передаваться. Получается замкнутый круг — гены передаются тогда, когда заставляют нас делать то, что помогает им это делать. Более того, даже *плохие* гены — несущие предрасположенность к раковым или сердечным заболеваниям — порой становятся суперрепликаторами, если компенсируют этот убыток посредством продвижения своих средств наследования. Если, например, ген, который делает оргазмы приятными, одаряет нас при этом еще и предрасположенностью к артриту и пародонтозу, он будет передаваться в возрастающих пропорциях, поскольку беззубые и скрюченные люди, любящие оргазмы, с большей вероятностью обзаведутся потомством, чем гибкие и зубастые, но к оргазмам равнодушные.

По тому же принципу происходит и передача убеждений. Если отдельное убеждение имеет некое качество, которое содействует его передаче, это убеждение укореняется во все возрастающем количестве умов. Качеств, способствующих успешности передачи, немного, и самое очевидное из них — точность. Когда нам рассказывают, где найти место для парковки в деловой части города или как испечь пирог на большой высоте, мы принимаем эти убеждения и передаем их дальше, потому что



они помогают нам и нашим друзьям делать то, что мы хотим делать — парковать машины и печь пироги. Как заметил один философ, «способность к общению не получила бы развития в ходе эволюции, если бы не была по своей сути способностью к передаче соответствующих истине убеждений»<sup>304</sup>. Точные убеждения дают нам силу, поэтому нетрудно понять, почему они легко передаются от одного разума к другому.

Несколько сложнее понять, почему так легко передаются *неточные* убеждения, — а они тоже передаются. Ложные убеждения, как плохие гены, могут стать (и становятся) суперрепликаторами. Чтобы понять, как это происходит, проведем мысленный эксперимент. Представьте себе игру, для которой требуются две команды, в каждой из которых по тысяче игроков. И каждый игрок связывается с товарищами по телефону. Цель игры — разделить с участниками своей команды как можно больше точных убеждений. Когда игроки принимают сообщение, в точность которого верят, они звонят товарищу и передают его. Когда же получают сообщение, в точности которого сомневаются, то не передают. В конце игры судья присуждает очко за каждое точное убеждение и вычитает очко за каждое неточное, которые разделила вся команда. Рассмотрим теперь игру между командами «Совершенные» (ее участники передают только точные убеждения) и «Несовершенные» (игроки иногда передают неточные убеждения). Кажется, «Совершенные» должны выиграть, не так ли?

Не обязательно. На самом деле при некоторых обстоятельствах «Несовершенные» могут победить. Вообразите, к примеру, что произойдет, если один из «Несовершенных» получит ложное сообщение: «Разговоры по телефону сутки напролет сделают вас счастливым», а остальные члены команды будут достаточно доверчивы, чтобы принять его и переслать дальше. Сообщение — неточное и поэтому будет стоить «Несовершенным» одного очка в конце игры. Но оно имеет компенсаторный эффект, удерживая на связи большее количество «Несовершенных» на большее время, что увеличивает общее число точных сообщений, которые они передадут. При соответствующих обстоятельствах убыток от этого неточного убеждения будет превзойден его пользой, а именно тем, что оно вынудит

игроков поступать таким образом, который увеличит их шанс разделить другие, точные убеждения. Урок здесь заключается в том, что неточные убеждения могут одержать победу в игре по передаче убеждений, если они как-то содействуют собственному «средству наследования». В данном случае средство наследования — это не секс, а коммуникация, и поэтому всякое убеждение, даже ложное, которое увеличивает частоту коммуникаций, имеет шанс быть передаваемым снова и снова. Ложные убеждения, поддерживающие стабильность общества, имеют тенденцию распространяться, потому что люди, их разделяющие, имеют тенденцию жить в стабильных обществах, которые обеспечивают средства, помогающие ложным убеждениям распространяться.

Кое-какие из общепринятых представлений о счастье подозрительно похожи на суперрепликацию ложных убеждений. Рассмотрим, к примеру, деньги. Если вы когда-нибудь пытались что-то продать, наверняка вы пытались продать это как можно дороже. А покупатели, вероятно, пытались купить это как можно дешевле. Обе стороны сделки полагали, что станут богаче, если в результате останутся с большим количеством денег на руках. И это предположение служит основой нашего экономического образа действий. Однако научных фактов, подтверждающих его, существует гораздо меньше, чем можно ожидать. Экономисты и психологи не один десяток лет изучали связь между богатством и счастьем и пришли к выводу, что богатство увеличивает счастье, когда из крайней бедности поднимает человека до уровня среднего класса, но после этого уровень благосостояния почти не влияет на счастье<sup>305</sup>. Американцы, зарабатывающие 50 000 долларов в год, намного счастливее тех, кто зарабатывает 10 000 долларов, но американцы, зарабатывающие в год 5 млн, ненамного счастливее тех, кто зарабатывает 100 000 долларов. Люди, живущие в бедных государствах, намного несчастнее тех, кто живет в умеренно богатых, но последние ненамного несчастнее тех, кто живет в очень богатых. Экономисты объясняют, что богатству свойствен «спад предельной полезности», что, по-человечески говоря, означает: плохо быть голодным, замерзшим, больным,

усталым и запуганным, но если вы однажды смогли купить избавление от всего этого, остальные ваши деньги представляют собой груды бесполезной бумаги\*.

Поэтому, заработав столько денег, сколько нужно для действительного счастья, мы бросаем работу и наслаждаемся им, так? Не так. Люди, живущие в богатых государствах, обычно трудятся долго и упорно, чтобы заработать денег больше, чем когда-нибудь смогут извлечь из них удовольствия<sup>306</sup>. И это обстоятельство удивляет нас куда меньше, чем следовало бы. Крысу, конечно, можно заставить бежать по лабиринту, в конце которого припрятана награда в виде кусочка сыра. Но если завалить крысу сыром, она не шевельнет и лапкой — даже ради кусочка самого лучшего из сыров. Если мы уже наелись блинчиков до отвала, еще парочка удовольствия не доставит, следовательно, мы перестаем их добывать и потреблять. Но с деньгами, кажется, дело обстоит иначе. Как писал в 1776 г. Адам Смит, отец современной экономики: «Стремление к пище ограничивается у каждого человека небольшой вместимостью человеческого желудка, но стремление к удобству и украшению жилища, одежды, домашней обстановки и утвари не имеет, по-видимому, предела или определенных границ»\*\*.

Если и еда, и деньги перестают при своем избытке доставлять удовольствие, почему же мы, прекращая набивать желудки, продолжаем набивать карманы? Адам Смит нашел ответ. И начал с признания того, что большинство из нас так или иначе подозревает: богатство не всегда становится источником человеческого счастья.

---

\* Эффект «спада предельной полезности» уменьшается, когда мы тратим деньги на вещи, к которым у нас меньше вероятности адаптироваться. См.: Scitovsky T. The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction. — Oxford: Oxford University Press, 1976; Van Boven L., Gilovich T. To Do or to Have? That Is the Question // Journal of Personality and Social Psychology 85: 1193–1202, 2003; Frank H. How Not to Buy Happiness // Daedalus: Journal of the American Academy of Arts and Sciences 133: 69–79, 2004. Не все экономисты верят в возрастание предельной полезности: Easterlin R.A. Diminishing Marginal Utility of Income? Caveat Emptor // Social Indicators Research 70: 243–326, 2005. — *Прим. авт.*

\*\* Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Ось-89, 1997. — *Прим. пер.*

В том, что составляет истинное счастье человеческой жизни, [бедные] ничуть не ниже тех, кто, казалось бы, настолько выше их. Покой тела и мир в мыслях равно желанны всем категориям общества, и нищий, который греется на солнце на обочине дороги, владеет тем спокойствием, за которое сражаются короли<sup>307</sup>.

Звучит прекрасно, но если это так, тогда мы все находимся в большом затруднении. Если богатые короли не счастливее нищих бродяг, зачем в таком случае нищие должны переставать греться на солнце и работать, чтобы стать богатыми королями? Если никто не хочет быть богатым, перед нами встает серьезная экономическая проблема, потому что для процветания экономики необходимо, чтобы люди постоянно получали и потребляли товары и услуги, предоставляемые другими людьми. Рыночная экономика требует от нас неутолимой жажды обладания *вещами*, и если каждый будет удовлетворен тем, что уже имеет, она рухнет. Но хотя это и важная *экономическая* проблема, важной *человеческой* проблемой она не будет. Председатель Федеральной резервной системы может просыпаться по утрам с желанием делать то, чего хочет экономика, но большинство из нас встает с желанием делать то, чего хотим *мы*, то есть основные потребности экономики и наши основные потребности — это вовсе не одно и то же. Но что в таком случае заставляет людей трудиться, чтобы удовлетворять потребности экономики, а не собственные? Подобно многим мыслителям, Смит полагал, что люди хотят только одного — счастья, и, следовательно, экономика будет развиваться и процветать, только если люди будут введены в заблуждение и поверят, что богатство сделает их счастливыми<sup>308</sup>. В этом случае — и только в этом случае, — когда они придерживаются этого ложного убеждения, они будут производить, добывать и потреблять — делать все необходимое для поддержки экономики.

Удовольствия от богатства и величия... поражают воображение, как нечто грандиозное, прекрасное и достойное, достижение коего стоит всего того тяжелого труда и забот, которые мы ему посвящаем... Этот обман пробуждает и дер-

жит в непрерывном движении индустрию человеческого рода. Он изначально побуждал людей возделывать землю, строить дома, основывать города и государства, создавать и совершенствовать науки и искусства, которые облагораживают и украшают жизнь, что совершенно изменило сам вид земного шара: превратило дикие леса в приятные глазу, цветущие поля и сделало нехоженый бесплодный океан новым фондом пропитания и великой столбовой дорогой, связавшей разные народы Земли<sup>309</sup>.

Короче говоря, накопление богатства не обязательно делает людей счастливыми, но оно удовлетворяет потребности экономики, стоящей на страже интересов стабильного общества, являющегося системой пропаганды обманных убеждений относительно счастья и богатства. Экономика процветает, когда люди трудятся, но поскольку люди трудятся только ради собственного счастья, очень важно, чтобы они ошибочно полагали, будто производство и потребление — путь к личному благополучию. Слово «обманные» может навести на мысль о существовании некоего жестокого тайного заговора, организованного маленькой кучкой людей в темных костюмах, но игра в передачу убеждений свидетельствует о том, что для распространения ложных убеждений вовсе не требуется, чтобы кто-то усиленно *старался* обмануть невинный народ. Нет никаких интриг, нет никаких заговорщиков, нет ловкого манипулятора, внушающего при помощи тщательно продуманной пропаганды всем нам убеждение, будто за деньги можно купить любовь. Скорее, это отдельно взятое ложное убеждение — суперрепликатор, поскольку, придерживаясь его, мы вовлекаемся в ту самую деятельность, которая его и увековечивает\*.

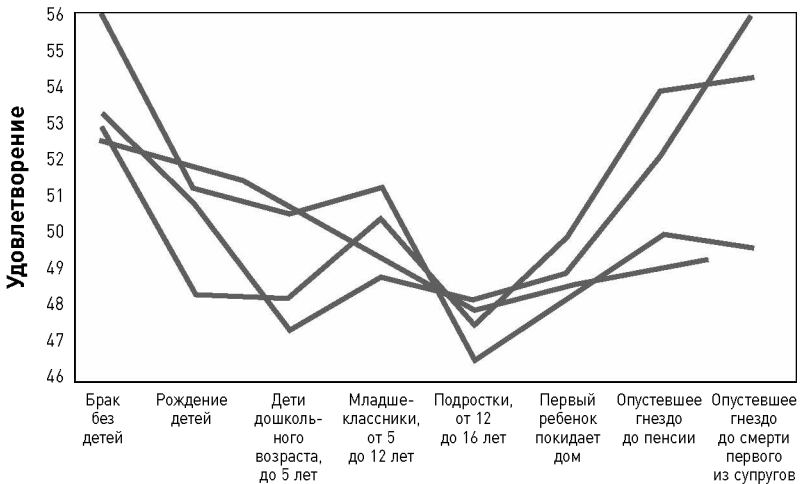
Игра в передачу убеждений объясняет, почему мы доверчиво принимаем представления о счастье, которые вовсе не будут правдой. Радость, даруемая богатством, — один из примеров.

---

\* Некоторые теоретики доказывают, что в развитии общества имеет место циклический процесс, в ходе которого люди понимают, что счастье за деньги не купишь, но через поколение вновь об этом забывают. См.: Hirschman A.O. *Shifting Involvements: Private Interest and Public Action*. — Princeton. N. J.: Princeton University Press, 1982. — *Прим. авт.*

Радость, даруемая детьми, — другой, который большинство из нас принимает еще ближе к сердцу. Каждая культура уверяет своих представителей, что наличие детей сделает их счастливыми. Когда люди думают о своих потомках — воображая будущее дитя или глядя на уже имеющееся, — они склонны рисовать себе образы улыбающихся младенцев в колыбельках, прелестных годовичков, ковыляющих по лужайке, крепких мальчиков и стройных девочек, играющих в школьном оркестре, студентов-отличников, у которых впереди удачные браки и блестящие карьеры, и безупречных внуков, чью привязанность можно купить конфетой. Будущие родители знают, что памперсы придется менять, что домашнюю работу придется делать, что стоматологи на деньги, полученные за свои услуги, смогут отдохнуть на шикарном курорте, но в целом будущее отцовство и материнство представляются достаточным счастьем, чтобы в конечном счете на него решиться. Оглядываясь на эту пору впоследствии, они вспоминают те чувства, которые ожидали испытать. Немногие способны устоять перед радостью подобных ожиданий. Моему сыну 29, и я абсолютно убежден, что он был и остается одним из главных источников радости в моей жизни. И лишь недавно его затмила моя двухлетняя внучка, которая тоже чудесна, но пока еще не настаивала, чтобы на прогулках я шел сзади и притворялся, будто мы не родственники. Когда людей просят назвать источники их радости, они делают то же, что и я: показывают на своих детей.

Однако если мы измерим *действительное* удовлетворение людей, имеющих детей, обнаружится совсем другая картина. Как показано на рис. 23, в начале семейной жизни пары обычно вполне счастливы, потом уровень счастья постепенно понижается и возвращается к прежней высоте, только когда дети покидают дом<sup>310</sup>. Вопреки тому, что мы читаем в популярной прессе, единственный признак «синдрома опустевшего гнезда» — все расширяющаяся улыбка<sup>311</sup>. Что интересно, этот пример убывания и возрастания удовлетворения на протяжении семейной жизни больше характерен для женщин (тех, кто в основном и присматривает за детьми), чем для мужчин<sup>312</sup>. Тщательные исследования тех чувств, которые испытывают женщины, занимаясь своими повседневными делами, показывает: они менее



**Рис. 23.** Многие исследования показывают, что супружеское удовлетворение сильно уменьшается на протяжении семейной жизни и увеличивается только тогда, когда дети покидают дом. Сравните это со счастьем тех бедняг, которые еще не имеют детей (слева)\*

счастливы, ухаживая за детьми, чем когда едят, занимаются физическими упражнениями, ходят по магазинам или смотрят телевизор<sup>313</sup>. И уход за детьми на деле кажется лишь чуть-чуть приятнее, чем работа по дому.

Это не должно нас удивлять. Каждый родитель знает, что дети — это уйма работы, по-настоящему *тяжелой* работы. И хотя в отцовстве и материнстве случается немало вознаграждающих за все моментов, в основном быть родителем означает долго и самоотверженно обслуживать людей, которые только через десятки лет, возможно, будут вам чуть-чуть благодарны. Но если это настолько трудное занятие, отчего же оно рисуется нам в таком розовом свете? Одна из причин такова: мы целыми днями говорили по телефону с представителями общества — нашими мамами, дядюшками и личными тренерами. И все они переда-

\* Источник: Argyle M. The psychology of Happiness. — London: Routledge, 2001. — Прим. авт.

вали нам мысль, которую они *считают* верной, но успешность передачи которой объясняется вовсе не ее точностью. «Дети приносят счастье» — это суперрепликатор. Мы — часть системы передачи убеждений. А эта система не будет работать, если не будет увеличиваться количество людей, передающих сообщения. Убеждение, что дети — источник счастья, становится частью нашей культурной мудрости, потому что противоположное мнение поставит под угрозу существование всякого общества. Действительно, люди, которые полагали бы, что дети приносят страдания и злосчастья, и поэтому их не имели бы, — оставили бы без дела свою систему передачи убеждений лет на 50, а после прекращения их существования это убеждение тоже бы исчезло. В 1800 г. возникла утопическая община шекеров, число членов которой сразу возросло до 6000. Они одобряли детей, но не природный акт, ведущий к их появлению на свет. С годами глубокая убежденность шекеров в важности celibата послужила причиной сокращения общины, и нынче на свете осталось всего несколько престарелых сектантов, которые передают свое убеждение относительно конца света только друг другу.

Правила игры в передачу убеждений таковы: мы *должны* верить, будто дети и деньги приносят счастье, не думая о том, верно ли это. Но не стоит полагать, что всем нам следует немедленно бросить работу и отказаться от семьи. Скорее, это означает, что хотя мы *верим*, что растим детей и зарабатываем деньги для того, чтобы увеличить свое счастье, на самом деле мы делаем это по причинам, которые выше нашего понимания. Каждый из нас — неотъемлемая часть социальной системы, развивающейся по своим законам, почему мы и продолжаем усиленно трудиться, сочетаться браком и удивляться, отчего это мы не испытываем той радости, которую столь доверчиво предвкушали.

## МИФ ОБ ОТПЕЧАТКАХ ПАЛЬЦЕВ

Друзья говорят мне, что я вечно указываю на проблемы и не предлагаю никаких решений. Во всех предыдущих главах я рассказывал о том, как и почему воображение не способно обеспе-



читать нас точным предвидением будущих эмоций. Я объяснил, что когда мы воображаем будущее, то склонны заполнять пробелы, упускать из вида детали и не брать в расчет того обстоятельства, что, попав в завтрашний день, будем думать о нем по-другому. Я растолковал, что ни личное переживание, ни мудрость всего человечества не компенсируют недостатков воображения. Я столько рассказал вам о слабостях, предвзятости, ошибках и заблуждениях человеческого разума, что вы вполне можете теперь дивиться, как это люди умудряются сделать бутерброд, не вымазавшись в масле с головы до ног. Если так, то вы наверняка будете рады узнать, что *существует* простой метод, с помощью которого любой человек способен сделать необыкновенно точные предсказания относительно своих будущих чувств. Но, пожалуй, вас свергнет в уныние тот факт, что пользоваться им никто не хочет.

Почему мы так доверяем своему воображению? Воображение — это отдушина для всякого несчастливого человека. Мы не можем сделать то, чего действительно *хотим*, а именно — пройти сквозь время, навестить свое будущее «Я» и *увидеть*, насколько оно счастливо, — и поэтому воображаем будущее, вместо того чтобы находиться в настоящем. Но если мы не в силах перемещаться во времени, то пространственные перемещения нам доступны. И вероятность того, что где-то находится человек, который *сейчас переживает* событие, о котором мы только думаем, достаточно велика. Конечно же, мы не первые, кто задумывал переезд в Цинциннати, карьеру в мотельном бизнесе или внебрачную связь. И те, кто уже испытал все это, просто жаждут нам об этом поведать. Когда люди рассказывают о своих прошлых переживаниях («Вода была не такой уж и холодной» или «Мне нравилось гулять с дочкой»), грешки памяти порой делают их показания ненадежными, это правда. Но правда и то, что когда люди рассказывают нам о своих *текущих* переживаниях («Какие чувства я сейчас испытываю? Я бы с удовольствием вынул руку из этого ведра с ледяной водой и макнул туда головой моего сыночка!»), они предоставляют нам отчет о своем субъективном состоянии — то, что считается золотым стандартом в измерении счастья. Если вы верите (как верю я),

что люди обычно вполне способны сказать, какие чувства испытывают в тот момент, когда их об этом спрашивают, тогда единственным способом предсказать свои будущие эмоции остается найти кого-то, кто уже имеет переживание, которое вы обдумываете, и спросить, какие чувства он испытывает. Вместо того чтобы вспоминать прошлое переживание с целью смоделировать будущее, нам следует всего лишь просить других людей анализировать их внутреннее состояние. Возможно, нам следует вовсе перестать вспоминать и воображать и начать использовать других людей как *заменителей* своего будущего «Я».

Эта идея звучит довольно просто, и я подозреваю, что у вас наготове примерно такое возражение: «Да, возможно, другие люди и переживают в данный момент то, о чем я только думаю, но я не могу использовать их переживания как заменители моих собственных, потому что эти другие — не я. Каждый человек так же уникален, как его отпечатки пальцев, поэтому его переживания не помогут мне понять, какие чувства он испытывает в той ситуации, которую я планирую. Пока все эти другие — не мои клоны и не пережили все, что пережил я, наши реакции должны различаться. Я — уникал и поэтому буду лучше основывать свои предсказания на воображении, пусть и ненадежном, чем на словах людей, чьи предпочтения, вкусы и эмоциональные склонности так радикально отличаются от моих». Хорошее возражение — настолько хорошее, что разгромить его ничего не стоит. Сначала позвольте мне показать вам, что переживание одного случайно выбранного индивидуума может стать куда лучшим основанием для предсказания вашего будущего переживания, чем ваше воображение. А затем я скажу, почему вам — да и мне тоже — так трудно в это поверить.

## Поиски решения

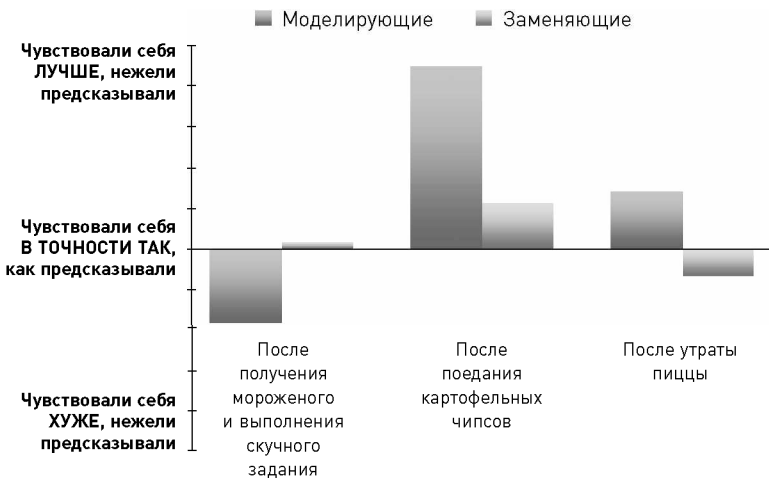
У воображения имеются три недостатка, и если вы не поняли, какие именно, читайте книгу заново. А если поняли, то, стало быть, знаете, что первый недостаток — это его тенденция заполнять и упускать, не ставя нас об этом в известность (речь об этом шла в части «Реализм»). Никто не в состоянии вообразить все возмож-

ности и последствия будущего события, следовательно, часть их мы рассматриваем, а другую – нет. Проблема заключается в том, что те возможности и последствия, которые мы не рассматриваем, зачастую очень важны. Вспомните то исследование, во время которого студентов просили предсказать, какие чувства они испытают через несколько дней после игры своей футбольной команды с соперниками<sup>314</sup>. Студенты переоценили продолжительность эмоционального воздействия игры, потому что, пытаясь вообразить будущее переживание, они представили себе победу своей команды («Прозвучит финальный свисток, мы выбежим на поле, будем кричать и обниматься...»), но забыли представить, что будут делать после («А потом я пойду домой готовиться к экзаменам»). Поскольку они сконцентрировались на игре, им и в голову не пришло вообразить, как повлияют на их счастье события, которые произойдут *после* матча. Так что же им *следовало* сделать вместо этого?

Им следовало отказаться от воображения вообще. Рассмотрим исследование, в ходе которого людей ставили в подобное затруднительное положение и вынуждали отказаться от воображения. Группа добровольцев (отчитывающиеся) сначала получила весьма приятную награду – подарочный сертификат от кафе-мороженого, а затем выполняла долгое и скучное задание по подсчету и описанию геометрических фигур, появившихся на экране компьютера<sup>315</sup>. После чего участники группы отчитались в своих чувствах. Другой группе добровольцев предстояло получить тот же подарок и выполнить то же скучное задание. Некоторым из них (моделирующим) сказали, какой подарок их ждет, и попросили пустить в ход воображение и предсказать свои будущие чувства. Другим (заменяющим) не сказали, какой подарок их ожидает, а вместо этого показали выбранный наугад отчет участника первой группы (отчитывающихся). Не зная, каким будет подарок, они не могли задействовать воображение, чтобы предсказать свои будущие чувства. Вместо этого им пришлось положиться на чужой отчет. Когда все предсказания были сделаны, добровольцы получили подарок, выполнили задание и отчитались в том, какие чувства испытывают на самом деле. Как показывают крайние слева столбцы на рис. 24, моделирующие

были не так счастливы, как предполагали. Почему? А потому, что они не представили себе, как быстро пройдет радость, вызванная получением сертификата, когда за подарком последует долгое и скучное задание. Это точно такая же ошибка, какую совершили фанаты университетского футбола. Но взгляните теперь на результаты заменяющих. Как видите, они очень точно предсказали свое будущее счастье. Заменяющие понятия не имели, какой подарок получат, но знали, что некто, его уже получивший, был далеко не в экстазе по завершении скучного задания. Поэтому они пожали плечами и рассудили, что тоже будут далеко не в экстазе по завершении задания – и оказались правы!

Второй недостаток воображения – это его тенденция проецировать настоящее в будущее (что мы рассматривали в части



**Рис. 24.** Те добровольцы (заменяющие), которые знали, какие чувства испытал кто-то другой в той же ситуации, сделали гораздо более точные предсказания насчет своих будущих чувств, чем те, которые сами пытались вообразить, какие чувства испытают (моделирующие)\*

\* Источник: Norwick R.J., Gilbert D.T., Wilson D.T. Surrogation: An Antidote for errors in Affective Forecasting (неопубликованный материал, Harvard University, 2005). – Прим. авт.

«Презентизм»). Когда воображение рисует картинку будущего, многие детали неизбежно упускаются. Воображение решает эту проблему, заполняя бреши подробностями, которые заимствует из настоящего. Каждый, кто когда-либо ходил по магазинам на пустой желудок, клялся бросить курить, докуривая «последнюю» сигарету, или делал предложение руки и сердца во время отпуска на берегу моря, знает, каким образом чувства, которые мы испытываем в данный момент, влияют на то, что мы думаем о своих будущих чувствах. Как оказалось, замена способна исправить и этот недостаток. В ходе все того же исследования добровольцы (отчитывающиеся) ели картофельные чипсы и отчитывались, сколько удовольствия от них получили<sup>316</sup>. Вторая группа добровольцев ела пирожки, сырны крекеры с ореховым маслом, кукурузные чипсы и хлебные палочки, в результате чего, как легко догадаться, все наелись до отвала, и соленой закуски уже никто не желал. Этим наевшимся добровольцев затем попросили предсказать, сколько удовольствия они получат от определенной еды на следующий день. Некоторым (моделирующим) сказали, что это будут картофельные чипсы, и попросили их задействовать воображение, чтобы предсказать, какие чувства они испытают. Другим (заменяющим) не сказали, что они будут есть, а показали вместо этого отчет участника первой группы. Поскольку заменяющие не знали, что за еда их ждет, они не могли использовать воображение для предсказания своего будущего удовольствия и потому должны были положиться на чужой отчет. Сделав предсказания, добровольцы ушли, вернулись на следующий день, поели картофельных чипсов и отчитались в полученном удовольствии. Как показывают средние столбцы на рис. 24, моделирующие получили удовольствия больше, чем предполагали. Почему? А потому, что когда они делали свои предсказания, животы у них были набиты пирожками и крекерами. Но заменяющие, которые, делая предсказания, были сыты не менее, опирались на отчет человека, желудок которого не был переполнен, и, следовательно, предсказания их оказались гораздо точнее. Важно заметить, что они точно предсказали будущее удовольствие от еды, хотя и не знали, что будут есть!

Третий недостаток воображения — это его неспособность осознавать, что представляемые в уме события будут восприниматься иначе, когда произойдут на самом деле. В частности, плохое покажется не таким уж плохим (речь об этом шла в части «Рационализация»). Когда мы представляем себе, к примеру, потерю работы, то воображаем болезненное переживание («Начальник войдет ко мне в кабинет, захлопнет за собой дверь...»), но не воображаем, как наша психологическая иммунная система изменит его значимость («Я пойму, что это подходящий случай бросить наконец-то продажи и последовать своему истинному призванию — стать скульптором»). Может ли замена исправить и этот недостаток? С целью выяснить это исследователи нашли добровольцев, согласившихся на неприятное переживание. Участникам группы отчитывающихся сказали, что экспериментатор бросит монетку, и если она упадет решкой вверх, все получат подарочные сертификаты от пиццерии. Монетку бросили и — «О, какая жалость!» — она упала орлом<sup>317</sup>. Отчитывающиеся ничего не получили. И отчитались в своих чувствах. Другую группу добровольцев, прежде чем бросать монетку, попросили предсказать, какие чувства они испытают, если та упадет орлом и они не получат сертификатов. Некоторым (моделирующим) назвали цену сертификата в денежном выражении, а другим (заменяющим) показали вместо этого отчет участника первой группы. Предсказания были сделаны, монетка брошена и — о, жалость! — упала орлом. Затем добровольцы отчитались в своих чувствах. Как показывают крайние справа столбцы на рис. 24, моделирующие испытывали чувства менее неприятные, чем предсказывали. Почему? А потому, что они не понимали, как быстро и легко им удастся рационализировать неудачу («Пицца слишком жирная, да и кафе это мне не нравится»). Но заменяющие — которым не к чему было придрататься, кроме выбранного наугад отчета другого человека — сделали более точные предсказания.

## Отказ от решения

Исследования эти свидетельствуют: когда люди лишены информации, которой требует воображение, и вынуждены использо-

вать других в качестве заменителей, они делают удивительно точные предсказания своих будущих чувств. А значит, лучший способ предсказать свои завтрашние чувства — это посмотреть на сегодняшние чувства других\*. Учитывая впечатляющую силу этого простого метода, вроде бы следует ожидать, что люди радостно им воспользуются. Но они этого не делают. Еще одной группе добровольцев рассказали о трех ситуациях, которые я только что описал (получение подарка, неизвестная еда и проигрыш подарочного сертификата), а потом спросили, на основании чего они предпочли бы сделать предсказания своих будущих чувств:

- а) информации о подарке, еде и сертификате;
- б) информации о том, какие чувства испытал некий человек, получив подарок, съев еду и проиграв сертификат.

И почти все добровольцы выбрали первый вариант. Если бы вы не видели результатов этих исследований, вы, наверное, сделали бы то же самое. Предложи я заплатить за ваш обед в ресторане в том случае, если вы предскажете точно, сколько удовольствия от него получите, что вы предпочтете увидеть: меню этого ресторана или отзыв посетителя? Если вы подобны большинству людей, то предпочтете меню — а после обеда заплатите за него сами. Почему?

А потому, что если вы подобны большинству, то подобно большинству понятия об этом не имеете. Один из самых достоверных научных фактов тут таков: средний человек не воспринимает себя самого как среднего. Большинство студентов считают себя более интеллектуальными, чем средний студент<sup>318</sup>; большинство руководителей считают себя более компетентными, чем средний руководитель<sup>319</sup>; а большинство футболистов

---

\* Это также лучший способ предсказать наше будущее поведение. К примеру, люди переоценивают вероятность совершения ими акта благотворительности, но правильно оценивают вероятность совершения его другими. Что свидетельствует: если бы мы основывали предсказания своего поведения на том, что, как мы видим, делают другие, мы попадали бы в точку. См.: Epley N., Dunning D. Feeling 'Holier Than Thou': Are Self-Serving Assessment Produced by Errors in Self- or Social Prediction? // *Journal of Personality and Social Psychology* 79: 861–875, 2000. — *Прим. авт.*

полагают, что «футбольное чутье» у них острее, чем у товарищей по команде<sup>320</sup>. 90% автомобилистов считают себя более осторожными, чем средний водитель<sup>321</sup>, и 94% университетских преподавателей считают себя более профессиональными, чем средний преподаватель<sup>322</sup>. Парадоксальным образом эта склонность — считать себя лучше, чем средний человек, — заставляет нас также считать себя и менее пристрастными, чем средний человек<sup>323</sup>. Как заключила одна исследовательская команда, «большинство из нас верит, кажется, что мы более спортивные, умны, организованы, нравственны, логичны, интересны, справедливы и здоровы — не говоря уже о привлекательности, — чем средний человек»<sup>324</sup>.

Тенденция думать о себе как о превосходящем других не обязательно будет проявлением нарциссизма. Скорее, это проявление более распространенной тенденции думать о себе как об *отличающемся* от других — обычно в лучшую сторону, но иногда и в худшую. Когда людей спрашивают, насколько они щедры, они объявляют себя более щедрыми, чем другие; но когда их спрашивают, насколько они эгоистичны, они объявляют себя более эгоистичными<sup>325</sup>. Когда их спрашивают, как они справляются с легкими задачами, такими как вождение автомобиля или езда на велосипеде, они оценивают себя как более способных, чем другие; но в отношении сложных задач, таких как жонглирование или игра в шахматы, они оценивают себя как менее способных, чем другие<sup>326</sup>. Мы не всегда видим себя *самыми лучшими*, но почти всегда считаем себя *уникальными*. Даже если мы делаем то же самое, что и другие, мы склонны думать, что делаем это по уникальным причинам. Например, мы склонны объяснять выбор других людей их характерными особенностями («Фил выбрал этот курс потому, что любит литературу»), но свой выбор объясняем особенностями выбранного предмета («А я выбрал его потому, что он легче, чем экономический»)<sup>327</sup>. Мы осознаем, что на наши поступки влияют социальные стандарты («Мне было неловко поднять руку, хотя я ничего не понял»), но не осознаем, что на поступки окружающих влияет то же самое («А остальные все поняли, поэтому никто руку не поднял»)<sup>328</sup>. Мы знаем, что выбор иногда отражает наши антипатии («Я голосовал за Керри,



потому что терпеть не могу Буша»), но предполагаем при этом, что выбор других людей отражает их склонности («Раз Ребекка голосовала за Керри, наверное, он ей нравится»)<sup>329</sup>. Список различий длинен, но вывод из него короток: наше «Я» считает себя чертовски особенной персоной<sup>330</sup>.

Что же заставляет нас думать, будто мы такие особенные? Существует по меньшей мере три причины. Во-первых, даже если мы и не особенные, таково наше знание самих себя. Мы – единственные люди в мире, которых мы знаем изнутри. Собственные мысли и чувства мы *переживаем*, но что касается других, тут приходится *предполагать*, что они тоже их переживают. Мы верим, что у наших друзей и соседей внутри черепов, по ту сторону глаз, имеются свои субъективные переживания, очень похожие на наши, но это лишь нечто, что мы принимаем на веру, а не очевидная и осязаемая истина, каковыми будут наши собственные субъективные переживания. Между занятиями любовью и чтением о них есть разница, и точно такая же разница есть между знанием о собственном внутреннем мире и знанием о мире других. Поскольку других и себя мы постигаем такими разными способами, мы получаем разные виды и количество информации. В каждый момент бодрствования мы контролируем непрерывный поток мыслей и чувств, струящийся сквозь нас, но что касается других людей, тут мы можем контролировать только слова и поступки, да и то – лишь в тот момент, когда эти люди рядом. И одна из причин, по которой мы кажемся себе чертовски особенными, такова: мы знаем себя таким особенным образом.

Вторая причина – нам доставляет удовольствие считать себя особенными. Большинство из нас хочет быть вполне на равных с теми, кто нам равен, но быть чересчур на равных мы не желаем<sup>331</sup>. Мы высоко ценим свои уникальные личности, и исследования показывают: когда людей вынуждают чувствовать себя слишком похожими на других, у них тут же портится настроение и они пытаются выделиться самыми разными способами<sup>332</sup>. Если вы когда-нибудь сталкивались на вечеринке с человеком, одетым в точно такой же костюм, как у вас, то знаете, насколько это неприятно – находиться в одной комнате с двойником, который на какое-то время умаляет ваше чувство индивидуальности.

Поскольку мы *ценим* свою уникальность, неудивительно, что мы склонны ее преувеличивать.

Третья причина, по которой мы склонны переоценивать свою уникальность, такова: мы склонны переоценивать уникальность каждого человека — то есть думаем, что люди больше отличаются друг от друга, чем это есть на самом деле. Давайте же признаем: все люди в чем-то похожи и в чем-то различны. Психологи, биологи, экономисты и социологи ищут универсальные законы человеческого поведения и, естественно, их волнуют подобию; нас же главным образом волнуют различия. Жизнь в социуме включает в себя выбор особых людей, которые становятся нашими партнерами в сексе, работе, боулинге и в чем угодно еще. Для этого требуется, чтобы мы сосредотачивались на особенностях, отличающих одного человека от другого, а не на качествах, общих для всех людей. Именно поэтому на сайтах знакомств чаще упоминается любовь к балету, а не, скажем, к кислороду. Склонность к дыханию объясняет очень многое в человеческом поведении — почему, например, люди живут на суше, заболевают на большой высоте, имеют легкие, сопротивляются при удушении, любят деревья и т. д. Она говорит о значительно большем, чем способна сказать любовь к балету. Но в ней нет ничего, что отличало бы одного человека от другого, и поэтому обычным людям, занимающимся обычным выбором других людей для коммерции, беседы или спаривания, нет никакого дела до их пристрастия к воздуху. Сходство меж людьми очень велико, но нас оно не волнует, поскольку не помогает делать то, что мы должны делать в этом мире: отличать Джека от Джона, а Джейн от Дженнифер. По сути, это сходство — неприметный фон, на котором резко выделяется небольшое количество относительно мелких различий между людьми. Мы тратим так много времени, выискивая, оберегая, запоминая эти различия и думая о них, что склонны переоценивать их количество и частоту, в результате чего считаем людей более разными, чем они есть на самом деле. Проведя целый день за сортировкой винограда по форме, цвету и прочим качествам, вы можете превратиться в виноградофила — из тех, кто способен часами говорить об оттенках запаха и тонкостях вкуса. Вы начнете думать о винограде

как о бесконечно разнообразном творении природы и забудете, что вся по-настоящему *важная* информация о нем заключена в том простом факте, что он – виноград. Наша убежденность в разнообразии других и собственной уникальности особенно глубока, когда дело касается эмоций<sup>333</sup>. Поскольку мы *можем ощущать* собственные эмоции, но *должны предполагать* их наличие у других (глядя на лица и слушая голоса), у нас часто возникает впечатление, что другие не переживают столь сильных эмоций. И мы ждем, что окружающие поймут наши чувства, хотя сами чужих не понимаем<sup>334</sup>. Это ощущение эмоциональной уникальности возникает довольно рано. Когда детсадовцев спрашивают, какие чувства они будут испытывать в различных ситуациях, малыши ожидают получить уникальные эмоции («Билли будет грустно, а мне нет»). Кроме того, они предлагают уникальные причины своих чувств («Я скажу себе, что хомяк теперь на небесах, а Билли просто будет плакать»)<sup>335</sup>. Взрослые в подобных случаях предсказывают свои чувства точно так же<sup>336</sup>.

Наша глубокая убежденность в разнообразии и уникальности людей – основная причина, по которой мы отказываемся использовать других в качестве заменителей. Ведь замена будет полезна лишь в том случае, когда мы можем рассчитывать на то, что заменитель реагирует на какое-то событие приблизительно так, как мы отреагировали бы на него сами. А если мы считаем, что эмоциональные реакции людей куда разнообразнее, нежели в реальности, замена кажется нам куда менее полезной, чем она есть на самом деле. Замена – простой и эффективный способ предсказывать будущие эмоции, но поскольку мы не понимаем, насколько похожи все люди, мы отвергаем вполне надежный путь и доверяемся своему воображению – наделенному множеством недостатков и вечно заблуждающемуся.

## ДАЛЕЕ

Хотя слово «помои» имеет значения, связанные с водой, оно все же относится к питанию – а не мытью – свиней. Помои – нечто такое, что свиньи едят, что свиньи любят и в чем они нужда-

ются. Фермеры кормят их помоями, поскольку иначе свиньи становятся злыми. Слово «помои» относится также и к тому, что говорят порой друг другу люди\*. Подобно помоям, которыми фермеры кормят свиней, «помои», которыми кормят нас наши друзья, учителя и родители, должны делать нас счастливыми, но, в отличие от свиных помоев, человеческие своей цели достигают не всегда. Как мы видели, идеи процветают, если защищают социальную систему, которая позволяет им передаваться. Поскольку люди обычно не считают защиту социальной системы своим личным долгом, эти идеи должны маскироваться под рецепты человеческого счастья. Можно было бы ожидать, что со временем наши переживания разоблачат лживые идеи, но это случается не всегда. Чтобы учиться чему-то из своих переживаний, мы должны это помнить, но по множеству причин память – друг ненадежный. Практика и инструктаж помогают нам перебраться из пеленок в брюки, но их недостаточно, чтобы помочь нам перебраться из настоящего в будущее. Парадоксальность этого затруднительного положения заключается в том, что информация, в которой мы нуждаемся для точного предсказания своих будущих эмоций, лежит у нас прямо под носом, но мы ее как будто не замечаем. Не всегда имеет смысл обращать внимание на то, что говорят нам окружающие, передавая свои убеждения относительно счастья, но стоит отмечать, насколько они счастливы в различных обстоятельствах. Увы, мы думаем о себе как об уникальных существах – разумных, в отличие от всех прочих – и потому часто отвергаем уроки, которые способны нам дать эмоциональные переживания других людей.

---

\* Слово *hogwash* в английском языке имеет два значения: «помои» и «вздор, пустая болтовня». – *Прим. пер.*



# Послесловие

---

Коль так, вполне уверен я в победе.

Уильям Шекспир. Король Генрих VI. Часть III\*

**Б**ольшинство из нас за свою жизнь принимает по меньшей мере три важных решения — где жить, что делать и с кем это делать. Мы выбираем города и соседей, работу и хобби, супругов и друзей. И поскольку принятие этих решений — абсолютно естественная часть взрослой жизни, нетрудно забыть о том, что мы — одни из первых людей, делающих это. На протяжении почти всей истории человечества люди жили там, где родились, делали то же, что их родители, и общались с теми, кто занимался тем же. Миллеры мололи муку, Смиты\*\* ковали железо, и младшие Смиты, как и младшие Миллеры, заключали браки с теми, кого выбирали старшие, и в то время, которое старшие назначали. Общественные структуры (религии и классы) и географические объекты (горы и океаны) были великими диктаторами, определявшими, как, где и с кем людям проводить свою жизнь, не оставляя им возможности самостоятельных решений. Но сельскохозяйственная, индустриальная и технологическая революции изменили это положение вещей и дали человечеству свободу, которая породила столько возможностей выбора, сколько нашим предкам и не снилось. Наше счастье — впервые в наших руках.

---

\* Перевод Е.Н. Бируковой. — *Прим. пер.*

\*\* Miller — мельник, smith — кузнец. — *Прим. пер.*

Каким же образом нам следует делать выбор? В 1738 г. математик Даниил Бернулли нашел ответ на этот вопрос. Он утверждал, что мудрость всякого решения можно рассчитать, умножая *вероятность* того, что решение принесет нам желаемое, на *полезность* того, что мы хотим получить в результате. Под «полезностью» Бернулли подразумевал нечто похожее на «благо» или «удовольствие»\*. Первой части его рекомендации последовать довольно легко, поскольку в большинстве случаев мы приблизительно способны оценить, каковы шансы, что выбор приведет нас в нужное место. Насколько вероятно, что, устроившись на работу в компанию IBM, вы продвинетесь до должности генерального директора? Насколько вероятно, что, переехав в Санкт-Петербург, вы будете проводить выходные на морском побережье? Насколько вероятно, что, женившись на Элоизе, вы будете вынуждены продать свой мотоцикл? Вычисление этих шансов — дело относительно простое, почему страховые компании и богатеют, занимаясь не более чем подсчетом вероятности пожара в вашем доме, кражи вашей машины или несчастного случая, который оборвет вашу жизнь. Проведя с карандашом и ластиком в руках небольшое детективное расследование, мы

---

\* В действительности не вполне ясно, что именно Бернулли имел в виду под «полезностью», потому что он не дал определения, и смысл этой концепции обсуждается на протяжении уже трех или четырех веков. Поначалу этим термином обозначали способность предметов потребления вызывать положительные субъективные переживания у тех, кто их потребляет. Экономист Фердинандо Галиани, например, в 1750 г. определил *utilita* как «способность вещи доставлять нам счастье» (Galiani F. Della moneta [1750]). В 1789 г. философ Джереми Бентам определил ее как «то качество во всяком объекте, которое обыкновенно приносит прибыль, пользу, удовольствие, благо или счастье». (Bentham J. // *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, eds. J.H. Burns and H.L.A. Hart [1789; Oxford: Oxford University Press, 1996]). Современные экономисты избегают подобных определений — не потому, что у них имеются лучшие, а потому, что не любят говорить о субъективных переживаниях. По сути, «полезность» становится гипотетической абстракцией, критерием выбора. Если вам это напоминает словесное жонглирование — добро пожаловать в наш клуб. Подробнее историю этого понятия см.: Georgesku-Roegen N. *Utility and Value in Economic Thought* // *New Dictionary of the History of ideas*, vol. 4. — New York: Charles Scribner's Sons, 2004, P. 450–458; Kahneman D., Wakker P.P., Sarin R. *Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility* // *Quarterly Journal of Economics* 112: 375–405, 1997. — *Прим. авт.*

обычно можем высчитать — хотя бы приблизительно — вероятность того, что выбор принесет нам желаемое.

Проблема заключается в том, что мы не в состоянии с той же легкостью высчитать, какие чувства будем испытывать, когда получим желаемое. Главное в ответе Бернулли — не математический его аспект, а психологический. Ученый понимал: то, что мы реально *получаем* («благосостояние»), — это не то же самое, что мы реально *переживаем*, когда его получаем («полезность»). Благосостояние можно измерить путем подсчета долларов, но полезность придется измерять путем подсчета «блага», которое мы за эти доллары купим\*. Благосостояние не имеет значения; полезность — имеет. Нас волнуют не деньги, не продвижение по службе, не отпуск на побережье сами по себе — нас волнуют блага или удовольствия, которые принесут (или не принесут) нам эти формы благосостояния. Мудрый выбор — это такой выбор, который доведет до максимума наше удовольствие, а не количество долларов, и если мы хотим надеяться хоть на какую-то мудрость своего выбора, то должны верно предвидеть, сколько удовольствия купят нам доллары. Бернулли знал, что гораздо легче предсказать, сколько благосостояния принесет выбор, а не сколько полезности, и придумал простую формулу, которая, как он надеялся, поможет всякому перевести оценку первого в оценку второго. Он говорил, что каждый последующий доллар доставляет несколько меньше удовольствия, чем предыдущий, и что человек поэтому может высчитать удовольствие, которое он получит от доллара, просто делая поправку на количество долларов, которое уже имеет.

Определение *ценности* предмета должно основываться не на *цене* его, но, скорее, на *полезности*. Цена предмета зависит только от самого предмета и одинакова для всех; полезность же зависит от особых обстоятельств человека, де-

---

\* Современные экономисты не согласились бы с этим утверждением, потому что экономика в настоящее время придерживается мнения, от которого психология отказалась еще полвека назад, а именно: наука о человеческом поведении может игнорировать то, что люди чувствуют и говорят, и полагаться единственно на их действия. — *Прим. авт.*



лающего оценку. Поэтому, вне всяких сомнений, выигрыш 1000 дукатов более важен для бедняка, чем для богатого человека, хотя оба выигрывают одинаковую сумму<sup>337</sup>.

Бернулли верно понял, что люди более чувствительны к относительным величинам, чем к абсолютным, и в его формуле эта основная психологическая истина была принята в расчет. Но он знал также, что перевод «благосостояния» в «полезность» не так прост, каким видится в теории, и что существуют и другие психологические истины, которые его формула не учитывает.

Хотя бедный человек обычно находит больше полезности, чем богатый, в одинаковом приобретении, тем не менее возможно такое, к примеру, что богатый узник, у которого есть 2000 дукатов, но которому нужно еще 2000, дабы выкупить свою свободу, придаст больше ценности выигрышу 2000 дукатов, чем кто-то другой, у кого денег меньше, чем у него. Примеров такого рода можно придумать бесчисленное множество, но они будут чрезвычайно редкими исключениями<sup>338</sup>.

Попытка была недурна. Бернулли был прав, полагая, что сотый доллар (или сотый поцелуй, пирожок, пляска на лугу) обычно не приносит нам столько счастья, сколько принес первый, но ошибался, когда посчитал, что это — *единственное* различие между благосостоянием и полезностью (и, следовательно, единственное, на что нужно делать поправку, предсказывая полезность благосостояния). Как оказывается, «бесчисленные исключения», которые Бернулли замел под коврик, *не будут* чрезвычайно редки. Помимо величины счета в банке, существует много чего другого, влияющего на то, сколько полезности человек извлечет из каждого следующего доллара. Например, после того как люди становятся владельцами вещей, они ценят эти вещи больше; доступные вещи часто ценят больше недоступных; часто расстраиваются из-за маленьких потерь больше, чем из-за крупных; часто воображают, что боль от утраты чего-то будет сильнее, чем удовольствие от его полу-

чения, и т. д. и т. п. Неисчислимы феномены, которым посвящена эта книга, — лишь часть не таких уж и редких «исключений», что превращает правило Бернулли в прекрасную бесполезную абстракцию. Да, нам следует делать выбор, умножая вероятность на полезность, но как нам это делать, если мы не можем рассчитать полезность заранее? Одинаковые обстоятельства порождают великое разнообразие субъективных переживаний, и поэтому на основе предвидения этих обстоятельств очень трудно предсказать свое субъективное переживание. Как это ни печально, но перевод благосостояния в полезность — то есть предсказание своих чувств на основе знания, что именно мы получим, — не слишком похож на перевод метров в ярды или с немецкого языка на японский. Простые узаконенные отношения, которые связывают числа с числами и слова со словами, не связывают объективные события с эмоциональными переживаниями.

Итак, что же надлежит делать тому, кто выбирает? Не имея формулы, чтобы предсказать полезность, мы склонны делать то, на что способен только человеческий род, — воображать. Человеческий мозг обладает уникальным строением, позволяющим нам мысленно переноситься в будущие обстоятельства и спрашивать себя, какие чувства мы там испытаем. Вместо того чтобы высчитывать полезность математически, мы просто надеваем ботинки завтрашнего дня и проверяем, подходят ли они нам. Способность мысленно отправлять себя вперед во времени и переживать события прежде, чем они происходят, дает нам возможность учиться на еще не совершенных ошибках и не сделанных поступках. Если природа и преподнесла нам более великий дар, его еще никто не обнаружил. И тем не менее, сколь бы замечательной ни была способность создавать свое будущее «Я» и будущие обстоятельства своей жизни, она никоим образом не совершенна. Когда мы воображаем обстоятельства, то заполняем их деталями, которых там на самом деле не окажется, и выбрасываем те, что будут. Воображая чувства, мы неспособны игнорировать свои нынешние эмоции и понять, как оценим события, которые произойдут позднее. Даниил Бернулли мечтал о мире, в котором простая формула

позволит определять будущее при помощи проницательности и предвидения. Но предвидение – слабый дар, заставляющий нас шуриться изо всех сил в надежде разглядеть, каково это: пойти туда, иметь это или сделать то. Не существует простой формулы для обретения счастья. Но если великолепный человеческий мозг и не помогает нам идти в будущее, не спотыкаясь, он, во всяком случае, позволяет понять, что заставляет нас спотыкаться.

# Об авторе

---

**Д**эниел Гилберт – профессор психологии Гарвардского университета. Обладатель многочисленных наград и премий за преподавание и исследовательскую работу (преподавательская премия от академического общества Фи Бета Каппа, стипендия Гуггенхайма и особая премия за вклад в науку от Американской психологической ассоциации).

Его научные изыскания неоднократно освещались прессой: *The New York Times*, *Forbes*, *Money*, *CNN*, *U.S. News – World Report*, *The New Yorker*, *Scientific American*, *O: The Oprah Magazine*, *Psychology Today*. Дэниел Гилберт также известен как автор фантастических рассказов.

Живет в Кембридже, штат Массачусетс.



# Примечания

---

## Предисловие

<sup>1</sup> В примечаниях содержатся ссылки на научные труды, подтверждающие высказанные мною мысли. Если вас не интересуют источники и раздражает необходимость постоянно заглядывать в конец книги, тогда не сомневайтесь: единственное важное примечание — то, которое вы сейчас читаете.

## Глава 1. Путешествие в когда-нибудь

<sup>2</sup> Roberts W.A. Are Animals Suck in Time? // *Psychological Bulletin*, 128: 473–89 (2002).

<sup>3</sup> Haith M.M. The Development of Future Thinking as Essential for the Emergence of Skill in Planning // *The Developmental Psychology of Planning: Why, How, and When Do We Plan?*, eds. S. L. Friedman, E.K. Scholnick. — Mahwah, N. J.: Lawrence Erlbaum, 1997. P. 25–42.

<sup>4</sup> Bates E., Elman J., Li P. Language In, On, and About Time // *The Development of Future Oriented Processes*, eds. M. M. Haith et al. Chicago: University of Chicago Press, 1994.

<sup>5</sup> Hood B.M. et al. Gravity Biases in a Nonhuman Primate? // *Developmental Science* 2:35–41, 1999. См. также: Washburn D.A., Rumbaugh D.M. Comparative Assessment of Psychomotor Performance: Target Prediction by Humans and Macaques (*Macaca mulatta*) // *Journal of Experimental Psychology: General* 121: 305–12, 1992.

<sup>6</sup> Oakes L.M., Cohen L.B. Infant Perception of a Causal Event // *Cognitive Development* 5:193–207, 1997. См. также: Wentworth N., Haith M.M. Event-Specific Expectations of 2- and 3-Month-Old Infants // *Development Psychology* 28:842–50, 1992.

- <sup>7</sup> Atance C.M., O'Neill D.K. Planning in 3-Year-Olds: A Reflection of Future Self? // *The Self in Time: Developmental Perspectives*, eds. C. Moore and K. Lemmon. — Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum, 2001. См. также: Benson J.B. The Development of Planning: It's About Time // *Friedman and Scholnick, Developmental Psychology of Planning*.
- <sup>8</sup> Banyas C.A. Evolution and Phylogenetic History of the Frontal Lobes // *The Human Frontal Lobes*, eds. B.L. Miller and J.L. Cummings. — New York: Guilford Press, 1999. P. 83–106.
- <sup>9</sup> Macmillan M.B. Phineas Gage's Contribution to Brain Surgery // *Journal of the History of the Neurosciences* 5: 56–77, 1996.
- <sup>10</sup> Weingarten S.M. Psychosurgery // *Miller and Cummings, Human Frontal Lobes*, 446–460.
- <sup>11</sup> Weinberger D.R. et al. Neural Mechanisms of Future-Oriented Processes // *Haith et al, Future Oriented Processes*, 221–42.
- <sup>12</sup> Fuster J.M. *The Prefrontal Cortex: Anatomy, Physiology, and Neuropsychology of the Frontal Lobe*. — New York: Lippincott-Raven, 1997. P. 160–161.
- <sup>13</sup> MacLeod A.K., Cropley M.L. Anxiety, Depression, and the Anticipation of Future Positive and Negative Experiences // *Journal of Abnormal Psychology* 105: 286–89, 1996.
- <sup>14</sup> Wheeler M.A., Stuss D.T., Tulving E. Toward a General Theory of Episodic Memory: The Frontal Lobes and Autonoetic Consciousness // *Psychological Bulletin* 121: 331–54, 1997.
- <sup>15</sup> Melges F.T. Identity and Temporal Perspective // *Cognitive Models of Psychological Time*, ed. R.A. Block. — Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum, 1990. P. 255–266.
- <sup>16</sup> Faglioni P. The Frontal Lobes // *The Handbook of Clinical and Experimental Neuropsychology*, eds. G. Denes and L. Pizzamiglio. — East Sussex, U.K.: Psychology Press, 1999. P. 525–569.
- <sup>17</sup> Fuster J.M. Cognitive Functions of Frontal Lobes // *Miller and Cummings, Human Frontal Lobes*, 187–195.
- <sup>18</sup> Tulving E. Memory and Consciousness // *Canadian Psychology* 26: 1–12, 1985. Тот же самый случай описан более подробно под псевдонимом К.С. в: Tulving E. et al. Priming of Semantic Autobiographical Knowledge: A Case Study of Retrograde Amnesia // *Brain and Cognition* 8: 3–20, 1988.
- <sup>19</sup> Там же.
- <sup>20</sup> Dass R. *Be Here Now*. — New York: Crown, 1971.
- <sup>21</sup> Jason L.A. et al. Time Orientation: Past, Present, and Future Perceptions // *Psychological Reports* 64: 1199–1205, 1989.

- <sup>22</sup> Klinger E., Cox W.M. Dimensions of Thought Flow in Everyday Life // *Imagination, Cognition, and Personality* 72: 105–28, 1987–1988; Klinger E. On Living Tomorrow Today: The Quality of Inner Life as a Function of Goal Expectations // *Psychology of Future Orientation*, ed. Z. Zaleski. – Lublin, Poland: Towarzystwo Naukowe KUL, 1994.
- <sup>23</sup> Singer J.L. *Daydreaming and Fantasy*. – Oxford: Oxford University Press, 1981; Klinger E. *Daydreaming: Using Waking Fantasy and Imagery for Self-Knowledge and Creativity*. – Los Angeles: Tarcher, 1990; Oettingen G. *Psychologie des Zukunftsdenkens (On the Psychology of Future Thought)*. – Goettingen, Germany: Hogrefe, 1997.
- <sup>24</sup> Loewenstein G.F., Prelec D. Preferences for Sequences of Outcomes // *Psychological Review* 100: 91–108, 1993. См. также: Loewenstein G. Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption // *Economy Journal* 97: 664–684, 1987; Elster J., Loewenstein G. *Utility from Memory and Anticipation // Choice Over Time*, eds. G.F. Loewenstein and J. Elster. – New York: Russell Sage Foundation, 1992. P. 213–234.
- <sup>25</sup> Oettingen G., Mayer D. The Motivating Function of Thinking About Future: Expectations Versus Fantasies // *Journal of Personality and Social Psychology* 83: 1198–1212, 2002.
- <sup>26</sup> Tversky A., Kahneman D. Availability: A Heuristic for Judgment Frequency and Probability // *Cognitive Psychology* 5: 207–232, 1973.
- <sup>27</sup> Weinstein N. Unrealistic Optimism About Future Life Events // *Journal of Personality and Social Psychology* 39: 806–20, 1980.
- <sup>28</sup> Brickman P., Coates D., Janoff-Bulman R.G. Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative? // *Journal of Personality and Social Psychology* 36: 917–27, 1978.
- <sup>29</sup> Chang E.C., Asakawa K., Sanna L.J. Cultural Variations in Optimistic Pessimistic Bias: Do Easterners Really Expect the Worst and Westerners Really Expect the Best When Predicting Future Life Events? // *Journal of Personality and Social Psychology* 81: 476–91, 2001.
- <sup>30</sup> Burger J.M., Palmer M.L. Changes in and Generalization of Unrealistic Optimism Following Experiences with Stressful Events: Reactions to the 1989 California Earthquake // *Personality and Social Psychology Bulletin* 18: 39–43, 1992.
- <sup>31</sup> Stiegelis H.E. et al. Cognitive Adaptation: A Comparison of Cancer and Healthy References // *British Journal of Health Psychology* 8:303–18, 2003.
- <sup>32</sup> Arntz A., Van Eck M., de Jong P.J. Unpredictable Sudden Increases in Intensity of Pain and Acquired Fear // *Journal of Psychology* 6: 54–64, 1992.



- <sup>33</sup> Miceli M., Castelfranchi C. The Mind and the Future: The (Negative) Power of Expectations // *Theory and Psychology* 12: 335–66, 2002.
- <sup>34</sup> Norem J.N. Pessimism: Accentuating the Positive Possibilities // *Virtue, Vice, and Personality: The Complexity of Behavior*, eds. E.C. Chang and L.J. Sanna. – Washington, D.C.: American Psychological Association, 2003. P. 91–104; Norem J.K., Cantor N. Defensive Pessimism: Harnessing Anxiety as Motivation // *Journal of Personality and Social Psychology* 51: 1208–17, 1986.
- <sup>35</sup> Bandura A. Self-Efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change // *Psychological Review* 84: 191–215, 1977; Self-Efficacy: Mechanism in Human Agency // *American Psychologist* 37: 122–47, 1982.
- <sup>36</sup> Seligman M.E.P. Helplessness: On Depression, Development, and Death. – San Francisco: Freeman, 1975.
- <sup>37</sup> Langer E., Rodin J. The Effect of Choice and Enhanced Personal Responsibility for the Aged: A Field Experiment in an Institutional Setting // *Journal of Personality and Social Psychology* 34: 191–98, 1976; Rodin J., Langer E.J. Long-Term Effects of a Control-Relevant Intervention with the Institutional Aged // *Journal of Personality and Social Psychology* 35: 897–902, 1977.
- <sup>38</sup> Schulz R., Hanusa B.H. Long-Term Effects of Control and Predictability-Enhancing Interventions: Findings and Ethical Issues // *Journal of Personality and Social Psychology* 36: 1202–12, 1978.
- <sup>39</sup> Langer E.J. The Illusion of Control // *Journal of Personality and Social Psychology* 32: 311–28, 1975.
- <sup>40</sup> Там же.
- <sup>41</sup> Dunn D.S., Wilson T.D. When the Stakes Are High: A Limit to the Illusion of Control Effect // *Social Cognition* 8: 305–323, 1991.
- <sup>42</sup> Strickland L.H., Lewicki R.J., Katz A.M. Temporal Orientation and Perceived Control as Determinants of Risk Taking // *Journal of Experimental Social Psychology* 2: 143–51, 1966.
- <sup>43</sup> Dunn D.S., Wilson T.D. When the Stakes Are High: A Limit to the Illusion of Control Effect // *Social Cognition* 8: 305–323, 1991.
- <sup>44</sup> Gollin S. et al. The Illusion of Control Among Depressed Patients // *Journal of Abnormal Psychology* 88: 454–57, 1979.
- <sup>45</sup> Alloy L.B., Abramson L.Y. Judgment of Contingency in Depressed and Nondepressed Students: Sadder but Wiser? // *Journal of Experimental Psychology: General* 108: 441–85 (1979. Противоположный взгляд см.: Dunning D., Story A.L. Depression, Realism and the Overconfidence Effect: Are the Sadder Wiser When Predicting Future Actions and Events? //

Journal of Personality and Social Psychology 61: 521–32, 1991; Msetfi R.M. et al. Depressive Realism and Outcome Density Bias in Contingency Judgments: The Effect of Context and Intertrial Interval // Journal of Experimental Psychology: General 134: 10–22, 2005.

- <sup>46</sup> Taylor S.E., Brown J.D. Illusion and Well-Being: A Social-Psychological Perspective on Mental Health // Psychological Bulletin 103: 193–210, 1988.

## Глава 2. Взгляд отсюда

- <sup>47</sup> Segal N.L. *Entwined Lives: Twins and What They Tell Us About Human Behavior*. — New York: Dutton, 1999.
- <sup>48</sup> Angier N. *Joined for Life, and Living Life to the Full*. — New York Times, 23 December 1997, F1.
- <sup>49</sup> Dreger A.D. The Limits of Individuality: Ritual and Sacrifice in the Lives and Medical Treatment of Conjoined Twins // *Studies in History and Philosophy of Biological and Biomedical Sciences* 29: 1–29, 1998.
- <sup>50</sup> Searle J.R. *Mind, Language and Society: Philosophy in the Real World*. — New York: Basic Books, 1998.
- <sup>51</sup> Lane R.D. et al. Neuroanatomical Correlates of Pleasant and Unpleasant Emotion // *Neuropsychologia* 35: 1437–1444, 1997.
- <sup>52</sup> Osgood C., Suci G.J., Tannenbaum P.H. *The Measurement of Meaning*. — Urbana: University of Illinois Press, 1957.
- <sup>53</sup> Nagel T. What Is It Like to Be a Bat? // *Philosophical Review* 83: 435–450, 1974.
- <sup>54</sup> Nozick R. *The Examined Life*. — New York: Simon & Schuster, 1989. P. 102.
- <sup>55</sup> Mill J.S. *On Liberty, the Subjection of Women and Utilitarianism (1863)* // *The Basic Writings of John Stuart Mill*: ed. D. E. Miller. — New York: Modern Library, 2002.
- <sup>56</sup> Nozick R. *Anarchy, State and Utopia*. — New York: Basic Books, 1974.
- <sup>57</sup> MacMahon D.M. From the Happiness of Virtue to the Virtue of Happiness: 400 BC-AD 1780 // *Daedalus: Journal of the American Academy of Arts and Sciences* 133: 5–17, 2004.
- <sup>58</sup> Там же.
- <sup>59</sup> Мнения моих оппонентов по вопросу о различии между нравственным и эмоциональным счастьем см.: Hudson D.W. *Happiness and Limits of Satisfaction*. — London: Rowman & Littlefield, 1996; Kingwell M. *Better Living: In Pursuit of Happiness from Plato to Prozas*. — Toronto: Viking, 1998; Telfer E. *Happiness*. — New York: St. Martin's Press, 1980.

- <sup>60</sup> Block N. Begging the Question Against Phenomenal Consciousness // Behavioral and Brain Sciences 15: 205–206, 1992.
- <sup>61</sup> Schooler J.W., Engstler-Schooler T.Y. Verbal Overshadowing of Visual Memories: Some Things Are Better Left Unsaid // Cognitive Psychology 22: 36–71, 1990.
- <sup>62</sup> McConkie G.W., Zola D. Is Visual Information Integrated in Successive Fixations in Reading? // Perception and Psychophysics 25: 221–224, 1979.
- <sup>63</sup> Simons D.J., Levin D.T. Change Blindness // Trends in Cognitive Sciences 1: 261–267, 1997.
- <sup>64</sup> Beck M.R., Angelone B.L., Levin D.T. Knowledge About the Probability of Change Affects Change Detection Performance // Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance 30: 778–791, 2004.
- <sup>65</sup> Simons D.J., Levin D.T. Failure to Detect Changes to People in a Real-World Interaction // Psychonomic Bulletin and Review 5: 644–649, 1998.
- <sup>66</sup> Rensink R.A., O'Regan J.K., Clark J.J. To See or Not to See: The Need for Attention to Perceive Changes in Scenes // Psychological Science 8: 368–373, 1997.
- <sup>67</sup> Hats Off to the Amazing Hondo // [http://www.hondomagic.com/html/a\\_little\\_magic.htm](http://www.hondomagic.com/html/a_little_magic.htm).
- <sup>68</sup> Fischhoff B. Perceived Informativeness of Facts // Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance 3: 349–358, 1977.
- <sup>69</sup> Parducci A. Happiness, Pleasure and Judgment: The Contextual Theory and Its Applications. — Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum, 1995.
- <sup>70</sup> Shackleton E. South. — New York: Carroll & Graf, 1998. P. 192.

### Глава 3. Взгляд внутрь снаружи

- <sup>71</sup> LeDoux J. The Emotional Brain: The Mysterious Underpinnings of Emotional Life. — New York: Simon & Schuster, 1996.
- <sup>72</sup> Zajonc R.B. Feeling and Thinking: Preferences Need No Inferences // American Psychologist 35: 151–175; Zajonc R.B. On the Primacy of Affect // American Psychologist 39:117–123, 1984; Emotions? // The Handbook of Social Psychology, eds. D.T. Gilbert, S.T. Fiske and G. Lindzey, 4<sup>th</sup> ed., vol. I. — New York: McGraw-Hill, 1998. P. 591–632.
- <sup>73</sup> Schachter S., Singer J. Cognitive, Social and Physiological Determinants of Emotional State // Psychological Review 69: 379–399, 1962.
- <sup>74</sup> Dutton D.G., Aron A.P. Some Evidence for Heightened Sexual Attraction Under Conditions of High Anxiety // Journal of Personality and Social Psychology 30: 510–517, 1974.

- <sup>75</sup> Dienstbier R.A., Munter P.C. Cheating as a Function of the Labeling of Natural Arousal // *Journal of Personality and Social Psychology* 17: 208–213, 1971.
- <sup>76</sup> Zanna M.P., Cooper J. Dissonance and Pill: An Attribution Approach to Studying the Arousal Properties of Dissonance // *Journal of Personality and Social Psychology* 29: 703–709, 1974.
- <sup>77</sup> Dennet D.C. *Brainstorms: Philosophical Essays on Mind and Psychology*. — Cambridge, Mass.: Bradford/MIT Press, 1981. P. 218.
- <sup>78</sup> Schooler J.W. Discovering Memories in the Light of Meta-Consciousness // *Journal of Aggression, Maltreatment and Trauma* (in press).
- <sup>79</sup> Weiskrantz L. *Blindsight*. — Oxford: Oxford University Press, 1986.
- <sup>80</sup> Cowey A., Stoerig P. The Neurobiology of Blindsight // *Trends in Neuroscience* 14: 140–145, 1991.
- <sup>81</sup> Vanman E.J., Dawson M.E., Brennan P.A. Affective Reactions in the Blink of An Eye: Individual Differences in Subjective Experience and Physiological Responses to Emotional Stimuli // *Personal and Social Psychology Bulletin* 24: 994–1005, 1998.
- <sup>82</sup> Lane R.D. et al. Is Alexithymia the Emotional Equivalent of Blindsight? // *Biological Psychiatry* 42: 834–844, 1997.
- <sup>83</sup> Schwarz N., Strack F. Reports of Subjective Well-Being: Judgmental Processes and Their Methodological Implications // *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, eds. D. Kahneman, E. Diener, and N. Schwarz. — New York: Russell Sage Foundation, 1999. P. 61–84; Kahneman D. Objective Happiness // *Well-Being*, p. 3–25.
- <sup>84</sup> Larsen R.J., Fredrickson B.L. Measurement Issues in Emotion Research // *Well-Being*, p. 40–60.
- <sup>85</sup> Minsky M. *The Society of Mind*. — New York: Simon & Schuster, 1985; Lycan W.G. Homuncular Functionalism Meets PDP // *Philosophy and Connectionist Theory*, eds. W. Ramsey, S.P. Stich and D.E. Rumelhart. — Mahwah, N. J.: Lawrence Erlbaum, 1991. P. 252–286.
- <sup>86</sup> Jowett O. *Plato's Protagoras*. — New York: Prentice Hall, 1956.

#### Глава 4. В слепом пятне глаза разума

- <sup>87</sup> Boyer R.O., Morais H.M. *Labor's Untold Story*. — New York: Cameron, 1955; P. Avrich, *The Haymarket Tragedy*. — Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1984.
- <sup>88</sup> Brayer E. *George Eastman: A Biography* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1996).

- <sup>89</sup> Karniol R., Ross M. The Motivational Impact of Temporal Focus: Thinking About the Future and the Past // *Annual Review of Psychology* 47:593–620, 1996; Mellers B.A. Choice and Relative Pleasure of Consequences // *Psychological Bulletin* 126: 910–924, 2000.
- <sup>90</sup> Schacter D.L. *Searching for Memory: The Brain, the Mind and the Past*. – New York: Basic Books, 1996.
- <sup>91</sup> Loftus E.F., Miller D.G., Burns H.J. Semantic Integration of Verbal Information into Visual Memory // *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory* 4: 19–31, 1978.
- <sup>92</sup> Loftus E.F. When a Lie Becomes Memory's Truth: Memory Distortion after Exposure to Misinformation // *Current Directions in Psychological Sciences* 1: 121–123, 1992. Противоположную точку зрения см.: Zaragoza M.S., McCloskey M., Jamis M. Misleading Postevent Information and Recall of the Original Event: Further Evidence Against the Memory Impairment Hypothesis // *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition* 13: 36–44, 1987.
- <sup>93</sup> Johnson M.K., Sherman S.J. Constructing and Reconstructing the Past and the Future in the Present // *Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behavior*, eds. E.T. Higgins and R.M. Sorrentino, vol. 2. – New York: Guilford Press, 1990. P. 482–526; Johnson M.K., Raye C.L. Reality Monitoring // *Psychological Review* 88: 67–85, 1981.
- <sup>94</sup> Deese J. On the Predicted Occurrence of Particular Verbal Intrusions in Immediate Recall // *Journal of Experimental Psychology* 58: 17–22, 1959.
- <sup>95</sup> Roediger H.L., McDermott K.B. Creating False Memories: Remembering Words Not Presented in Lists // *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition* 21: 803–814, 1995.
- <sup>96</sup> McDermott K.B., Roediger H.L. Attempting to Avoid Illusory Memories: Robust False Recognition of Associates Persists under Conditions of Explicit Warnings and Immediate Testing // *Journal of Memory and Language* 39: 508–520, 1998.
- <sup>97</sup> Warren R. Perceptual Restoration of Missing Speech Sounds // *Science* 167: 392–393, 1970.
- <sup>98</sup> Samuel A.G. A Further Examination of Attentional Effects in the Phonemic Restoration Illusion // *Quarterly Journal of Experimental Psychology* 43A: 679–699, 1991.
- <sup>99</sup> Warren R. Perceptual Restoration of Obliterated Sounds // *Psychological Bulletin* 96: 371–383, 1984.
- <sup>100</sup> Durant W. *The Story of Philosophy*. – New York: Simon & Schuster, 1926.

- <sup>101</sup> Gopnik A., Astington J.W. Children's Understanding of Representational Change and Its Relation to the Understanding of False Beliefs and the Appearance-Reality Distinction // *Child Development* 59: 26–37, 1988; Wimmer H., Perner J. Beliefs About Beliefs: Representation and Constraining Function of Wrong Beliefs in Young Children's Understanding of Deception // *Cognition* 13: 103–128, 1983.
- <sup>102</sup> Piaget J. *The Child's Conception of the World*. – London: Routledge & Kegan Paul, 1929. P. 1660.
- <sup>103</sup> Keysar B. et al. Taking Perspective in Conversation: The Role of Mutual Knowledge in Comprehension // *Psychological Science* 11: 32–38, 2000.
- <sup>104</sup> Gilbert D.T. How Mental Systems Believe // *American Psychologist* 46: 107–119, 1991.
- <sup>105</sup> Piaget J. *The Child's Conception of the World*. – London: Routledge & Kegan Paul, 1929. P. 124.
- <sup>106</sup> Miller G.A. Trends and Debates in Cognitive Psychology // *Cognition* 10: 215–225, 1981.
- <sup>107</sup> Gilbert D.T., Wilson T.D. Miswanting: Some Problems in the Forecasting of Future Affective States // *Feeling and Thinking: The Role of Affect in Social Cognition*, ed. J. Forgas. – Cambridge: Cambridge University Press, 2000. P. 178–197.
- <sup>108</sup> Dunning D. et al. The Overconfidence Effect in Social Prediction // *Journal of Personality and Social Psychology* 58: 568–581, 1990; Vallone R. et al. Overconfident Predictions of Future Actions and Outcomes by Self and Others // *Journal of Personality and Social Psychology* 58: 582–592, 1990.
- <sup>109</sup> Griffin D.W., Dunning D., Ross L. The Role of Construal Processes in Overconfident Predictions about the Self and Others // *Journal of Personality and Social Psychology* 59: 1128–1139, 1990.

## Глава 5. Молчание собаки

- <sup>110</sup> Sainsbury R.S., Jenkins H.M. Feature-Positive Effect in Discrimination Learning // *Proceedings of the Annual Convention of the American Psychological Association* 2: 17–18, 1967.
- <sup>111</sup> Newman J.P., Wolff W.T., Hearst E. The Feature-Positive Effect in Adult Human Subjects // *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory* 6: 630–650, 1980.
- <sup>112</sup> Jenkins H.M., Ward W.C. Judgment of Contingency Between Responses and Outcomes // *Psychological Monographs* 79, 1965; Wason P.C. Reasoning About a Rule // *Quarterly Journal of Experimental Psychology* 20,

- 1968; Hamilton D.L., Gifford R.K. Illusory Correlation in Interpersonal Perception: A Cognitive Basis of Stereotypic Judgements // *Journal of Experimental Psychology* 12: 392–407, 1976. См. также: Crocker J. Judgment of Covariation by Social Perceivers // *Psychological Bulletin* 90: 272–292, 1981; Alloy L.B., Tabachnik N. The Assessment of Covariation by Humans and Animals: The Joint Influence of Prior Expectations and Current Situational Information // *Psychological Review* 91: 112–149, 1984.
- <sup>113</sup> Klayman J., Ha Y.W. Confirmation, Disconfirmation and Information in Hypothesis-Testing // *Psychological Review* 94: 211–228, 1987.
- <sup>114</sup> Tversky A. Features of Similarity // *Psychological Review* 84: 327–352, 1977.
- <sup>115</sup> Shafir E. Choosing Versus Rejecting: Why Some Options Are Both Better and Worse Than Others // *Memory – Cognition* 21: 546–556, 1993.
- <sup>116</sup> Wilson T.D. et al. Focalism: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting // *Journal of Personality and Social Psychology* 78: 821–836, 2000.
- <sup>117</sup> Schkade D.A., Kahneman D. Does Living in California Make People Happy? A Focusing Illusion in Judgments of Life Satisfaction // *Psychological Science* 9: 340–346, 1998.
- <sup>118</sup> Lam K.C.H. et al. Cultural Differences in Affective Forecasting: The Role of Focalism // *Personality and Social Psychology Bulletin* (in press).
- <sup>119</sup> Menzela P. et al. The Role of Adaptation to Disability and Disease in Health State Valuation: A Preliminary Normative Analysis // *Social Science – Medicine* 55: 2149–2158, 2002.
- <sup>120</sup> Turnbull C. *The Forest People*. – New York: Simon & Schuster, 1961. P. 222.
- <sup>121</sup> Trope Y., Liberman N. Temporal Construal // *Psychological Review* 110: 403–421, 2003.
- <sup>122</sup> Vallacher R.R., Wegner D.M. *A Theory of Action Identification*. – Hillsdale, N. J.: Lawrence Erlbaum, 1985. P. 61–88.
- <sup>123</sup> Liberman N., Trope Y. The Role of Feasibility and Desirability Considerations in Near and Distant Future Decisions: A Test of Temporal Construal Theory // *Journal of Personality and Social Psychology* 75: 5–18, 1998.
- <sup>124</sup> Robinson M.D., Clore G.L. Episodic and Semantic Knowledge in Emotional Self-Report: Evidence for Two Judgment Processes // *Journal of Personality and Social Psychology* 83: 198–215, 2002.
- <sup>125</sup> Eyal T. et al. The Pros and Cons of Temporally Near and Distant Action // *Journal of Personality and Social Psychology* 86: 781–795, 2004.

- <sup>126</sup> Newby-Clark I.R., Ross M. Conceiving the Past and Future // *Personality and Social Psychological bulletin* 29: 807–818, 2003; Construing the Past and Future // *Social Cognition* 16: 133–150, 1998.
- <sup>127</sup> Liberman N., Sagristano M., Trope Y. The Effect of Temporal Distance on Level of Mental Construal // *Journal of Experimental Social Psychology* 38: 523–534, 2002.
- <sup>128</sup> Ainslie G. Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control // *Psychological Bulletin* 82: 463–496, 1975; Ainslie G. Picoeconomics: The Strategic Interaction of Successive Motivational States Within the Person. — Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
- <sup>129</sup> Jowett O. Plato's Protagoras. — New York: Prentice Hall, 1956.
- <sup>130</sup> Loewenstein G. Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption // *Economy Journal* 97: 666–684, 1987.
- <sup>131</sup> McClure S.M. et al. The Grasshopper and the Ant: Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards // *Science* (in Press).

## Глава 6. Будущее — это сегодня

- <sup>132</sup> Newcomb S.A. Side-Lights on Astronomy. — New York: Harper & Brothers, 1906. P. 355.
- <sup>133</sup> Wright W. Speech to the Aero Club of France // *The Papers of Wilbur and Orville Wright*, ed. M. McFarland. — New York: McGraw-Hill, 1908. P. 934.
- <sup>134</sup> Goethals G.R., Reckman R.F. The Perception of Consistency in Attitudes // *Journal of Experimental Social Psychology* 9: 491–501, 1973.
- <sup>135</sup> McFarland C., Ross M. The Relation Between Current Impressions and Memories of Self and Dating Partners // *Personality and Social Psychology Bulletin* 13: 228–238, 1987.
- <sup>136</sup> Safer M.A., Levine J., Drapalski A.L. Distortion in Memory for Emotions: The Contributions of Personality and Post-Event Knowledge // *Personality and Social Psychology Bulletin* 28: 1495–1507, 2002.
- <sup>137</sup> Eich E. et al. Memory for Pain: Relation Between Past and Present Pain Intensity // *Pain* 23: 375–380, 1985.
- <sup>138</sup> Collins L.N. et al. Agreement Between Retrospective Accounts of Substance Use and Earlier Reported Substance Use // *Applied Psychological Measurement* 9: 301–309, 1985; Markus G.B. Stability and Change in Political Attitudes: Observe, Recall and 'Explain' // *Political Behavior* 8: 21–44, 1986; Offer D. et al. The Altering of Reported Experiences // *Journal of American Academy of Child and Adolescent Psychiatry* 39: 735–742, 2000.



- <sup>139</sup> Safer M.A., Bonanno G.A., Field N.P. 'It Was Never That Bad': Biased Recall of Grief and Long-Term Adjustment to the Death of a Spouse // *Memory* 9: 195–204, 2001.
- <sup>140</sup> Ross M. Relation of Implicit Theories to the Construction of Personal Histories // *Psychological Review* 96: 341–357, 1989; Levine L.J., Safer M.A. Sources of Bias in Memory for Emotions // *Current Directions in Psychological Science* 11: 169–173, 2002.
- <sup>141</sup> Levine L.J. Reconstructing Memory for Emotions // *Journal of Experimental Psychology: General* 126: 165–177, 1997.
- <sup>142</sup> Loewenstein G.F. Out of Control: Visceral Influences on Behavior // *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 65: 272–292, 1996; Loewenstein G.F., O'Donoghue T., Rabin M. Projection Bias in Predicting Future Utility // *Quarterly Journal of Economics* 118: 1209–1248, 2002; Loewenstein G., Angner E. Predicting and Indulging Changing Preferences // *Time and Decision*, eds. G. Loewenstein, D. Read and R.F. Baumeister. — New York: Russell Sage Foundation, 2003. P. 351–391; van Boven L., Dunning D., Loewenstein G.F. Egocentric Empathy Gaps Between Owners and Buyers: Misperceptions of the Endowment Effect // *Journal of Personality and Social Psychology* 79: 66–76, 2000.
- <sup>143</sup> Nisbett R.E., Kanouse D.E. Obesity, Food Deprivation and Supermarket Shopping Behavior // *Journal of Personality and Social Psychology* 12: 289–294, 1969; Read D., van Leeuwen B. Predicting Hunger: The Effects of Appetite and Delay on Choice // *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 76: 189–205, 1998.
- <sup>144</sup> Loewenstein G.F., Prelec D., Shatto C. Hot/Gold intrapersonal Empathy Gaps and the Under-prediction of Curiosity (неопубликованный материал, Carnegie-Mellon University, 1998, упомянут в: Loewenstein G.F. The Psychology of Curiosity: A Review and Reinterpretation // *Psychological Bulletin* 116: 75–98, 1994).
- <sup>145</sup> Kosslyn M.S. et al. The Role of Area 17 in Visual Imagery: Convergent Evidence from PET and rTMS // *Science* 284: 167–170, 1999.
- <sup>146</sup> McGuire P.K., Shah G.M.S., Murray R.M. Increased Blood Flow in Broca's Area During Auditory Hallucinations in Schizophrenia // *Lancet* 342: 703–706, 1993.
- <sup>147</sup> Kavanagh D.J., Andrade J., May J. Imaginary Relish and Exquisite Torture: The Elaborated Intrusion Theory of Desire // *Psychological Review* 112: 446–467, 2005.
- <sup>148</sup> Anderson A.K., Phelps E.A. Lesions of the Human Amygdala Impair Enhanced Perception of Emotionally Salient Events // *Nature* 411: 305–309,

- 2001; Phelps E.A. et al. Activation of the Left Amygdala to a Cognitive Representation of Fear // *Nature Neuroscience* 4: 437–441, 2001; Breiter H.C. et al. Functional Imaging of Neural Responses to Expectancy and Experience of Monetary Gains and Losses // *Neuron* 30, 2001.
- <sup>149</sup> См. также: Atance C.M., O'Neill D.K. Episodic Future Thinking // *Trends in Cognitive Sciences* 5: 533–539, 2001.
- <sup>150</sup> Wilson T.D. et al. Introspecting About Reasons Can Reduce Post-choice Satisfaction // *Personality and Social Psychology Bulletin* 19: 331–339, 1993; Wilson T.D., Schooler J.W. Thinking Too Much: Introspection Can Reduce the Quality of Preferences and Decisions // *Journal of Personality and Social Psychology* 60: 181–192, 1991.
- <sup>151</sup> DeWall C.N., Baumeister R.F. Alone but Feeling No Pain: Effects of Social Exclusion on Physical Pain Tolerance and Pain Threshold, Affective Forecasting and Interpersonal Empathy (неопубликованный материал, Florida State University, 2005).
- <sup>152</sup> Reisberg D. et al. 'Enacted' Auditory Images Are Ambiguous; 'Pure' Auditory Images Are Not // *Quarterly Journal of Experimental Psychology: Human Experimental Psychology* 41: 619–641, 1989.
- <sup>153</sup> Умные психологи конструировали некоторые необычные обстоятельства, которые предоставляли исключения из этого правила; см.: Perky C.W. An Experimental Study of Imagination // *American Journal of Psychology* 21: 422–452, 1910. Стоит заметить также, что, хотя мы почти всегда можем отличить то, что видим, от того, что воображаем, мы не всегда отличаем то, что видели, от того, что воображали; см.: Johnson M.K., Raye C.L. Reality Monitoring // *Psychological Review* 88: 67–85, 1981.
- <sup>154</sup> Schwarz N., Clore G.L. Mood, Misattribution and Judgments of Well-Being: Informative and Directive Functions of Affective States // *Journal of Personality and Social Psychology* 45: 513–523, 1983.
- <sup>155</sup> Van Boven L., Loewenstein G. Social Projection of Transient Drive States // *Personality and Social Psychology Bulletin* 29: 1159–1168.
- <sup>156</sup> MacLeod A.K., Cropley M.L. Anxiety, Depression and the Anticipation of Future Positive and Negative Experiences // *Journal of Abnormal Psychology* 105: 286–289, 1996.
- <sup>157</sup> Johnson E.J., Tversky A. Affect, Generalization and the Perception of Risk // *Journal of Personality and Social Psychology* 45: 20–31, 1983; DeSteno D. et al. Beyond Valence in the Perception of Likelihood: The Role of Emotion Specificity // *Journal of Personality and Social Psychology* 78: 397–416, 2000.

## Глава 7. Бомбы времени

- <sup>158</sup> Hegarty M. Mechanical Reasoning by Mental Stimulation // *Trends in Cognitive Science*, 8: 280–285, 2004.
- <sup>159</sup> Gentner D., Imai M., Boroditsky L. As Time Goes by: Evidence for Two Systems in Processing Space Time Metaphors // *Language and Cognitive Processes* 17: 537–565, 2002; Boroditsky L. Metaphoric Structuring: Understanding Time Through Spatial Metaphor // *Cognition* 75: 1–28, 2000.
- <sup>160</sup> Tversky A., Kugelmass S., Winter A. Cross-Cultural and Developmental Trends in Graphic Productions // *Cognitive Psychology* 23: 515–557, 1991.
- <sup>161</sup> Boroditsky L. Does Language Shape Thought? Mandarin and English Speakers' Conceptions of Time // *Cognitive Psychology* 43: 1–22, 2001.
- <sup>162</sup> Ratner R.K., Kahn B.E., Kahneman D. Choosing Less-Preferred Experiences for the Sake of Variety // *Journal of Consumer Research* 26: 1–15, 1999.
- <sup>163</sup> Read D., Loewenstein G.F. Diversification Bias: Explaining the Discrepancy in Variety Seeking Between Combined and Separated Choices // *Journal of Experimental Psychology: Applied* 1: 34–49, 1995; Simonson I. The Effect of Purchase Quantity and Timing on Variety-Seeking Behavior // *Journal of Marketing Research* 27: 150–162, 1990.
- <sup>164</sup> Wilson T.D., Gilbert D.T. Making Sense: A Model of Affective Adaptation (неопубликованный материал, University of Virginia, 2005).
- <sup>165</sup> Gilbert D.T. Inferential Correction // *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, eds. T. Gilovich, D.W. Griffin and D. Kahneman. — Cambridge: Cambridge University Press, 2002. P. 167–184.
- <sup>166</sup> Tversky A., Kahneman D. Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases // *Science* 185: 1124–1131, 1974.
- <sup>167</sup> Epley N., Gilovich T. Putting Adjustment Back in the Anchoring and Adjustment Heuristic: Differential Processing of Self-Generated and Experimenter-Provided Anchors // *Psychological Science* 12: 391–396, 2001.
- <sup>168</sup> Gilbert D.T. Gill M.J., Wilson T.D. The Future Is Now: Temporal Correction in Affective Forecasting // *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 88: 430–444, 2002.
- <sup>169</sup> См. также: Ebert J.E.J. The Role of Cognitive Resources in the Valuation of Near and Far Future Events // *Acta Psychologica* 108: 155–171, 2001.
- <sup>170</sup> Loewenstein G.F., Prelec D. Preferences for Sequences of Outcomes // *Psychological Review* 100: 91–108, 1993.
- <sup>171</sup> Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk // *Econometrica* 47: 263–291, 1979.

- <sup>172</sup> Pratt J.W., Wise D.A., Zeckhauser R. Price Differences in Almost Competitive Markets // *Quarterly Journal of Economics* 93: 189–211, 1979; Tversky A., Kahneman D. The Framing of Decisions and Psychology of Choice // *Science* 211: 453–458, 1981; Thaler R.H. Toward to Positive Theory of Consumer Choice // *Journal of Economic Behavior and Organization* 1: 39–60, 1980.
- <sup>173</sup> Thaler R.H. Mental Accounting Matters // *Journal of Behavioral Decision Making* 12: 183–206, 1999.
- <sup>174</sup> Gialdini R.B. et al. Reciprocal Concessions Procedure for Inducing Compliance: The Door-in-the-Face Technique // *Journal of Personality and Social Psychology* 31: 206–215, 1975; Dillard J.P. The Current Status of Research on Sequential-Request Compliance Techniques // *Personality and Social Psychology Bulletin* 17: 283–288, 1991.
- <sup>175</sup> Kahneman D., Miller D.T. Norm Theory: Comparing Reality to Its Alternatives // *Psychological Review* 93: 136–153, 1986.
- <sup>176</sup> Tykocinski O.E., Pittman T.S. The Consequences of Doing Nothing: Inaction Inertia as Avoidance of Anticipated Counterfactual Regret // *Journal of Personality and Social Psychology* 75: 607–616, 1998; Tykocinski O.E., Pittman T.S., Tuttle E.E. Inaction Inertia: Foregoing Future Benefits as a Result of an Initial Failure to Act // *Journal of Personality and Social Psychology* 68: 793–803, 1995.
- <sup>177</sup> Kahneman D., Tversky A. Choices, Values and Frames // *American Psychologist* 39: 341–350, 1984.
- <sup>178</sup> Simonson I., Tversky A. Choice in Context: Tradeoff Contrast and Extremeness Aversion // *Journal of Marketing Research* 29: 281–295, 1992.
- <sup>179</sup> Redelmeier D.A., Shafir E. Medical Decision Making in Situations That Offer Multiple Alternatives // *JAMA: Journal of the American Medical Association* 273: 302–305, 1995.
- <sup>180</sup> Iyengar S.S., Lepper M.R. When Choice Is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing? // *Journal of Personality and Social Psychology* 79: 995–1006, 2000; Schwartz B. Self-Determination: The Tyranny of Freedom // *American Psychologist* 55: 79–88, 2000.
- <sup>181</sup> Tversky A., Sattath S., Slovic P. Contingent Weighting in Judgment and Choice // *Psychological Review* 95: 371–384, 1988.
- <sup>182</sup> Hsee C.K. et al. Preference Reversals Between Joint and Separate Evaluations of Options: A Review and Theoretical Analysis // *Psychological Bulletin* 125: 576–590, 1999.
- <sup>183</sup> Hsee C. The Evaluability Hypothesis: An Explanation for Preference Reversals Between Joint and Separate Evaluations of Alternatives //

- Organizational Behavior and Human Decision Processes 67: 247–257, 1996.
- <sup>184</sup> Priester J.R., Dholakia U.M., Fleming M.A. When and Why the Background Contrast Effect Emerges: Thought Engenders Meaning by Influencing the Perception of Applicability // *Journal of Consumer Research* 31: 491–501, 2004.
- <sup>185</sup> Myrseth K., Morewedge C.K., Gilbert D.T., неопубликованные и необработанные данные, Harvard University, 2004.
- <sup>186</sup> Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk // *Econometrica* 47: 263–291, 1979; Tversky A., Kahneman D. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice // *Science* 211: 453–458, 1981; Tversky A., Kahneman D. Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model // *Quarterly Journal of Economics* 106: 1039–1061, 1991.
- <sup>187</sup> Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem // *Journal of Political Economy* 98: 1325–1348, 1990; Kahneman D., Knetsch J., Thaler D. The Endowment effect, Loss Aversion and Status Quo Bias // *Journal of Economic Perspectives* 5: 193–206, 1991.
- <sup>188</sup> Van Boven L., Dunning D., Loewenstein G.F. Egocentric Empathy Gaps Between Owners and Buyers: Misperceptions of the Endowment Effect // *Journal of Personality and Social Psychology* 79: 66–76, 2000; Carmon Z., Ariely D. Focusing on the Foregone: How Value Can Appear So Different to Buyers and Sellers // *Journal of Consumer Research* 27: 360–370, 2000.
- <sup>189</sup> Hunt L. Against Presentism // *Perspectives* 40, 2002.

## Глава 8. Обманчивый рай

- <sup>190</sup> Wortman C.B., Silver R.C. The Myths of Coping with Loss // *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 57: 349–357, 1989; Bonanno G.A. Loss, Trauma and Human Resilience: Have We Underestimated the Human Capacity to Thrive After Extremely Aversive Events? // *American Psychologist* 59: 20–28, 2004; Carver C.S. Resilience and Thriving: Issues, Models and Linkages // *Journal of Social Issues* 54: 245–266, 1998.
- <sup>191</sup> Bonanno G.A., Kaltman S. Toward an Integrative Perspective on Bereavement // *Psychological Bulletin* 125: 760–776, 1999; Bonanno G.A. et al. Resilience to Loss and Chronic Grief: A Prospective Study from Preloss to 18-Months Postloss // *Journal of Personality and Social Psychology* 83: 1150–1164, 2002.

- <sup>192</sup> Ozer E.J. et al. Predictors of Posttraumatic Stress Disorder and Symptoms in Adults: A Meta-analysis // *Psychological Bulletin* 129: 52–73, 2003.
- <sup>193</sup> Bonanno G.A., Rennie C., Dekel S. Self-Enhancement Among High-Exposure Survivors of the September 11<sup>th</sup> Terrorist Attack: Resilience or Social Maladjustment? // *Journal of Personality and Social Psychology* (in press).
- <sup>194</sup> Tedeschi R.G., Calhoun L.G. Posttraumatic Growth: Conceptual Foundations and Empirical Evidence // *Psychological Inquiry* 15: 1–18, 2004; Linley P.A., Joseph S. Positive Change Following Trauma and Adversity: A Review // *Journal of Traumatic Stress* 17: 11–21, 2004; Carver C.S. Resilience and Thriving: Issues, Models and Linkages // *Journal of Social Issues* 54: 245–266, 1998.
- <sup>195</sup> Sack K. After 37 Years in Prison, Inmate Tastes Freedom // *New York Times*, 11 January 1996. P. 18.
- <sup>196</sup> Reeve C. Ohio State University commencement speech, 13 June, 2003.
- <sup>197</sup> Becker D. Cycling Through Adversity: Ex-World Champ Stays on Cancer Comeback Course // *USA Today* 22 May 1998. P. 3C.
- <sup>198</sup> Tedeschi R.G., Calhoun L.G. *Trauma and Transformation: Growing in the Aftermath of Suffering*. — Sherman Oaks, Calif.: Sage, 1995. P. 1.
- <sup>199</sup> Schulz R., Decker S. Long-Term Adjustment to Physical Disability: The Role of Social Support, Perceived Control and Self-Blame // *Journal of Personality and Social Psychology* 48: 1162–1172, 1985; Wortman C.B., Silver R.C. Coping with Irrevocable Loss // *Cataclysms, Crises and Catastrophes: Psychology in Action*, eds. G.R. VandenBos and B.K. Bryant. — Washington, D.C.: American Psychological Association, 1987. P. 185–235; Brickman P., Coates D., Janoff-Bulman R.J. Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative? // *Journal of Personality and Social Psychology* 36: 917–927, 1978.
- <sup>200</sup> Taylor S.E. Adjustment to Threatening Events: A Theory of Cognitive Adaptation // *American Psychologist* 38: 1161–1173, 1983.
- <sup>201</sup> Gilbert D.T., Driver-Linn E., Wilson T.D. The Trouble with Vronsky: Impact Bias in the Forecasting of Future Affective States // *The Wisdom in Feeling: Psychological Processes in Emotional Intelligence*, eds. L.F. Barrett and P. Salovey. — New York: Guilford Press, 2002. P. 114–143; Wilson T.D., Gilbert D.T. Affective Forecasting // *Advances in Experimental Social Psychology*, ed. M. Zanna, vol. 35. — New York: Elsevier, 2003.
- <sup>202</sup> Sackett D.L., Torrance G.W. The Utility of Different Health States as Perceived by the General Public // *Journal of Chronic Disease*, 1978. P. 697–704; Dolan P., Kahneman D. Interpretations of Utility and Their

- Implications for the Valuation of Health (неопубликованные материалы, Princeton University, 2005); Riis J. et al. Ignorance of Hedonic Adaptation to Hemo-Dialysis: A Study Using Ecological Momentary Assessment // *Journal of Experimental Psychology: General* 134: 3–9, 2005.
- <sup>203</sup> Menzela P. et al. The Role of Adaptation to Disability and Disease in Health State Valuation: A Preliminary Normative Analysis // *Social Science – Medicine* 55: 2149–2158, 2002.
- <sup>204</sup> Dolan P. Modelling Valuations for EuroQol Health States // *Medical Care* 11: 1095–1108, 1997.
- <sup>205</sup> Jonides J., Gleitman H. A Conceptual Category Effect in Visual Search: O as Letter or as Digit // *Perception and Psychophysics* 12: 457–460, 1972.
- <sup>206</sup> Solley C.M., Santos J.F. Perceptual Learning with Partial Verbal Reinforcement // *Perceptual and Motor Skills* 8: 183–193, 1958; Turner E.D., Bevan W. Patterns of Experience and the Perceived Orientation of the Necker Cube // *Journal of General Psychology* 70: 345–352, 1964.
- <sup>207</sup> Dunning D., Meyerowitz J.A., Holzberg A.D. Ambiguity and Self-Evaluation: The Role of Idiosyncratic Trait Definitions in Self-Serving Assessments of Ability // *Journal of Personality and Social Psychology* 57: 1–9, 1989.
- <sup>208</sup> Morewedge C.K., Gilbert D.T., неопубликованные и необработанные материалы, Harvard University, 2004.
- <sup>209</sup> Brehm J.W. Post-decision Changes in Desirability of Alternatives // *Journal of Abnormal and Social Psychology* 52: 384–389, 1956.
- <sup>210</sup> Lawler E.E. et al. Job Choice and Post Decision Dissonance // *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 13: 133–145, 1975.
- <sup>211</sup> Lyubomirsky S., Ross L. Changes in Attractiveness of Elected, Rejected and Precluded Alternatives: A Comparison of Happy and Unhappy Individuals // *Journal of Personality and Social Psychology* 76: 988–1007, 1999.
- <sup>212</sup> Knox R.E., Inkster J.A. Post-decision Dissonance at Post Time // *Journal of Personality and Social Psychology* 8: 319–323, 1968.
- <sup>213</sup> Frenkel O.J., Doob A.N. Post-decision Dissonance at the Polling Booth // *Canadian Journal of Behavioral Science* 8: 347–350, 1976.
- <sup>214</sup> Baumeister R.F. The Optimal Margin of Illusion // *Journal of Social and Clinical Psychology* 8: 176–189, 1989; Taylor S.E. Positive Illusions. — New York: Basic Books, 1989; Taylor S.E., Brown J.D. Illusion and Well-being: A Social-Psychological Perspective on Mental Health // *Psychological Bulletin* 103: 193–210, 1988; Kunda Z. The Case for Motivated Reasoning // *Psychological Bulletin* 108: 480–498, 1990; Pyszczynski T., Greenberg J. Toward an Integration of Cognitive and Motivational Perspectives on

- Social Inference: A Biased Hypothesis-Testing Model // *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 20, ed. L.E. Berkowitz. — San Diego: Academic Press, 1987. P. 297–340.
- <sup>215</sup> Swann W.B., Pelham B.W., Krull D.C. Agreeable Fancy or Disagreeable Truth? Reconciling Self-Enhancement and Self-Verification // *Journal of Personality and Social Psychology* 57: 782–791, 1989; Swann W.B., Rentfrow P.J., Guinn J. Self-Verification: The Search for Coherence // *Handbook of Self and Identity*, eds. M. Leary and J. Taguey. — New York: Guilford Press, 2002. P. 367–383; Swann W.B. Self-Traps: The Elusive Quest for Higher Self-Esteem. — New York: Freeman, 1996.
- <sup>216</sup> Swann W.B., Pelham B.W. Who Wants Out When the Going Gets Good? Psychological Investment and Preference for Self-Verifying College Roommates // *Journal of Self and Identity* 1: 219–233, 2002.
- <sup>217</sup> Freedman J.L., Sears D.O. Selective Exposure // *Advances in Experimental Social Psychology*, ed. L. Berkowitz, vol. 2. — New York: Academic Press, 1965. P. 57–97; Frey D. Recent Research on Selective Exposure to Information // *Advances in Experimental Social Psychology*, ed. L. Berkowitz, vol. 19. — New York: Academic Press, 1986. P. 41–80.
- <sup>218</sup> Frey D., Stahlberg D. Selection of Information After Receiving More or Less Reliable Self-Threatening Information // *Personality and Social Psychology Bulletin* 12: 434–441, 1986.
- <sup>219</sup> Holton B., Pyszczynski T. Biased Information Search in the Interpersonal Domain // *Personality and Social Psychology Bulletin* 15: 42–51, 1989.
- <sup>220</sup> Ehrlich D. et al. Postdecision Exposure to Relevant Information // *Journal of Abnormal and Social Psychology* 54: 98–102, 1957.
- <sup>221</sup> Sanitioso R., Kunda Z., Fong G.T. Motivated Recruitment of Autobiographical Memories // *Journal of Personality and Social Psychology* 59: 229–241, 1990.
- <sup>222</sup> Tesser A., Rosen S. Similarity of Objective Fate as a Determinant of the Reluctance to Transmit Unpleasant Information: The MUM Effect // *Journal of Personality and Social Psychology* 23: 46–53, 1972.
- <sup>223</sup> Snyder M., Swann W.B. Hypothesis Testing Processes in Social Interaction // *Journal of Personality and Social Psychology* 36: 1202–1212, 1978; Swann W.B., Giuliano T., Wegner D.M. Where Leading Questions Can Lead: The Power of Conjecture in Social Interaction // *Journal of Personality and Social Psychology* 42: 1025–1035, 1982.
- <sup>224</sup> Gilbert D.T., Jones E.E. Perceiver-Induced Constraint: Interpretations of Self-Generated Reality // *Journal of Personality and Social Psychology* 50: 269–280, 1986.



- <sup>225</sup> Festinger L. A Theory of Social Comparison Processes // *Human Relations* 7: 117–140, 1954; Tesser A., Millar M., Moore J. Some Affective Consequences of Social Comparison and Reflection Processes: The Pain and Pleasure of Being Close // *Journal of Personality and Social Psychology* 54: 49–61, 1988; Taylor S.E., Lobel M. Social Comparison Activity Under Threat: Downward Evaluation and Upward Contacts // *Psychological Review* 96: 569–575, 1989; Wills T.A. Downward Comparison Principles in Social Psychology // *Psychological Bulletin* 90: 245–271, 1981.
- <sup>226</sup> Pyszczynski T., Greenberg J., LaPrelle J. Social Comparison After Success and Failure: Biased Search for Information Consistent with a Self-Servicing Conclusion // *Journal of Experimental Social Psychology* 21: 195–211, 1985.
- <sup>227</sup> Wood J.V., Taylor S.E., Lichtman R.R. Social Comparison in Adjustment to Breast Cancer // *Journal of Personality and Social Psychology* 49: 1169–1183, 1985.
- <sup>228</sup> Taylor S.E. et al. Social Support, Support Groups and Cancer Patient // *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 54: 608–615, 1986.
- <sup>229</sup> Tesser A., Smith J. Some Effects of Task Relevance and Friendship on Helping: You Don't Always Help the One You Like // *Journal of Experimental Social Psychology* 16: 582–590, 1980.
- <sup>230</sup> Hastorf A.H., Cantril H. They Saw a Game: A Case Study // *Journal of Abnormal and Social Psychology* 49: 129–134, 1954.
- <sup>231</sup> Sigelman L., Sigelman C.K. Judgment of the Carter-Reagan Debate: The Eyes of the Beholders // *Public Opinion Quarterly* 48: 624–628, 1984; Bothwell R.K., Brigham J.C. Selective Evaluation and Recall During the 1980 Reagan-Carter Debate // *Journal of Applied Social Psychology* 13: 427–442, 1983; Payne J.G. et al. Perceptions of the 1988 Presidential and Vice-Presidential Debates // *American Behavioral Scientist* 32: 425–435, 1989; Munro G.D. et al. Biased Assimilation of Sociopolitical Arguments: Evaluating the 1996 U. S. Presidential Debates // *Basic and Applied Social Psychology* 24: 15–26, 2002.
- <sup>232</sup> Vallone R.P., Ross L., Lepper M.R. The Hostile Media Phenomenon: Biased Perception and Perceptions of Media Bias in Coverage of the Beirut Massacre // *Journal of Personality and Social Psychology* 49: 577–585, 1985.
- <sup>233</sup> Lord C.G., Ross L., Lepper M.R. Biased Assimilation and Attitude Polarization: «The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence» // *Journal of Personality and Social Psychology* 37: 2098–2109, 1979.

- <sup>234</sup> Pyszczynski T., Greenberg J., Holt K. Maintaining Consistency Between Self-Serving Beliefs and Available Data: A Bias in Information Evaluation // *Personality and Social Psychology Bulletin* 11: 179–190, 1985.
- <sup>235</sup> Ditto P.H., Lopez D.F. Motivated Skepticism: Use of Differential Decision Criteria for Preferred and Nonpreferred Conclusions // *Journal of Personality and Social Psychology* 63: 568–584, 1992.
- <sup>236</sup> Там же.
- <sup>237</sup> Gilovich T. *How We Know What Isn't So: The Fallibility of Human Reason in Everyday Life*. – New York: Free Press, 1991.
- <sup>238</sup> Agence-France-Presse. Italy: City Wants Happier Goldfish // *New York Times*, 24 July 2004, A5.

## Глава 9. Иммунитет к реальности

- <sup>239</sup> Wilson T.D. *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious*. – Cambridge: Harvard University Press, 2002; Bargh J.A., Chartrand T.L. The Unbearable Automaticity of Being // *American Psychologist* 54: 462–479, 1999.
- <sup>240</sup> Nisbett R.E., Wilson T.D. Telling More Than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes // *Psychological Review* 84: 231–259, 1977; Bem D.J. Self-Perception Theory // *Advances in Experimental Social Psychology*, ed. L. Berkowitz, vol. 6. – New York: Academic Press, 1972; Gazzaniga M.S. *The Social Brain*. – New York: Basic Books, 1985; Wegner D.M. *The Illusion of Conscious Will*. – Cambridge, Mass.: MIT Press, 2003.
- <sup>241</sup> Higgins E.T. Rholes W.S., Jones C.R. Category Accessibility and Impression Formation // *Journal of Experimental Social Psychology* 13: 141–154, 1977.
- <sup>242</sup> Bargh J., Chen M., Burrows L. Automaticity of Social Behavior: Direct Effects of Trait Construct and Stereotype Activation on Action // *Journal of Personality and Social Psychology* 71: 230–244, 1996.
- <sup>243</sup> Dijksterhuis A., van Knippenberg A. The Relation Between Perception and Behavior, or How to Win a Game of Trivial Pursuit // *Journal of Personality and Social Psychology* 74: 865–877, 1998.
- <sup>244</sup> Nisbett R.E., Wilson T.D. Telling More Than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes // *Psychological Review* 84: 231–259, 1977.
- <sup>245</sup> Schooler J.W., Ariely D., Loewenstein G. The Pursuit and Assessment of Happiness Can Be Self-Defeating // *The Psychology of Economic Decisions: Rationality and Well-Being*, eds. I. Brocas and J. Carillo, vol. 1. – Oxford: Oxford University Press, 2003.

- <sup>246</sup> Ochsner K.N. et al. Rethinking Feelings: An fMRI Study of the Cognitive Regulation of Emotion // *Journal of Cognitive Neuroscience* 14: 1215–1229, 2002.
- <sup>247</sup> Wegner D.M., Erber R., Zanakos S. Ironic Processes in the Mental Control of Mood and Mood-Related Thought // *Journal of Personality and Social Psychology* 65: 1093–1104, 1993; Wegner D.M., Broome A., Blumberg S.J. Ironic Effects of Trying to Relax Under Stress // *Behavior Research and Therapy* 35: 11–21, 1997.
- <sup>248</sup> Gilbert D.T. et al. Immune Neglect: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting // *Journal of Personality and Social Psychology* 75: 617–638, 1998.
- <sup>249</sup> Там же.
- <sup>250</sup> Gilbert D.T. et al. Looking Forward to Looking Backward: The Misprediction of Regret // *Psychological Science* 15: 346–350, 2004.
- <sup>251</sup> Gilovich T., Medvec V.H. The Experience of Regret: What When and Why // *Psychological Review* 102: 379–395, 1995; Roese N. *If Only: How to Turn Regret into Opportunity*. – New York: Random House, 2004; Loomes G., Sugden R. Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty // *Economic Journal* 92: 801–824, 1982; Bell D. Regret in Decision Making Under Uncertainty // *Operations Research* 20: 961–981, 1982.
- <sup>252</sup> Ritov I., Baron J. Outcome Knowledge, Regret and Omission Bias // *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 64: 119–127, 1998; Ritov I., Baron J. Probability of Regret: Anticipation of Uncertainty Resolution in Choice: Outcome Knowledge, Regret and Omission Bias // *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 66: 228–236, 1996; Zeelenberg M. Anticipated Regret, Expected Feedback and Behavioral Decision Making // *Journal of Behavioral Decision Making* 12: 93–106, 1999.
- <sup>253</sup> Crawford M.T. et al. Reactance, Compliance, and Anticipated Regret // *Journal of Experimental Social Psychology* 38: 56–63, 2002.
- <sup>254</sup> Simonson I. The Influence of Anticipating Regret and Responsibility on Purchase Decisions // *Journal of Consumer Research* 19: 105–118, 1992.
- <sup>255</sup> Medvec V.H., Madey S.F., Gilovich T. When Less Is More: Counterfactual Thinking and Satisfaction Among Olympic Medalists // *Journal of Personality and Social Psychology* 69: 603–610, 1995; Kahneman D., Tversky A. Variants of Uncertainty // *Cognition* 11: 143–157, 1982.
- <sup>256</sup> Kahneman D., Tversky A. The Psychology of Preferences // *Scientific American* 246: 160–173.

- <sup>257</sup> Gilovich T., Medvec V.H. The Experience of Regret: What, When and Why // *Psychological Review* 102: 379–395.
- <sup>258</sup> Gilovich T., Medvec V.H., Chen S. Omission, Commission and Dissonance Reduction: Overcoming Regret in the Monty Hall Problem // *Personality and Social Psychology Bulletin* 21:182–190, 1995.
- <sup>259</sup> Gerard H.B., Mathewson G.C. The Effects of Severity of Initiation on Liking for a Group: A Replication // *Journal of Experimental Social Psychology* 2: 278–287, 1966.
- <sup>260</sup> Zimbardo P.G. Control of Pain Motivation by Cognitive Dissonance // *Science* 151: 217–219, 1966.
- <sup>261</sup> См. также: Aronson E., Mills J. The Effect of Severity of Initiation on Liking for a Group // *Journal of Abnormal and Social Psychology* 59: 177–181, 1958; Freedman J.L. Long-Term Behavioral Effects of Cognitive Dissonance // *Journal of Experimental Social Psychology* 1: 145–155, 1965; Shaffer D.R., Hendrick C. Effects of Actual Effort and Anticipated Effort on Task Enhancement // *Journal of Experimental Social Psychology* 7: 435–447, 1971; Arkes H.R., Blumer C. The Psychology of Sunk Cost // *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 35: 124–140, 1985; Jost J.T. et al. Social Inequality and the Reduction of Ideological Dissonance on Behalf of the System: Evidence of Enhanced System Justification Among the Disadvantaged // *European Journal of Social Psychology* 33: 13–36, 2003.
- <sup>262</sup> Gilbert D.T. et al. The Peculiar Longevity of Things Not So Bad // *Psychological Science* 15: 14–19, 2004.
- <sup>263</sup> Frey D. et al. Re-evaluation of Decision Alternatives Dependent Upon the Reversibility of a Decision and the Passage of Time // *European Journal of Social Psychology* 14: 447–450, 1984; Frey D. Reversible and Irreversible Decisions: Preference for Consonant Information as a Function of Attractiveness of Decision Alternatives // *Personality and Social Psychology Bulletin* 7: 621–626, 1981.
- <sup>264</sup> Wiggins S. et al. The Psychological Consequences of Predictive Testing for Huntington's Disease // *New England Journal of Medicine* 327: 1401–1405, 1992.
- <sup>265</sup> Gilbert D.T., Ebert J.E.J. Decisions and Revisions: The Affective Forecasting of Changeable Outcomes // *Journal of Personality and Social Psychology* 82: 503–514, 2002.
- <sup>266</sup> Brehm J.W. *A Theory of Psychological Reactance*. – New York: Academic Press, 1966.

- <sup>267</sup> Iyengar S.S., Lepper M.R. When Choice Is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing? // *Journal of Personality and Social Psychology* 79: 995–1006, 2000; Schwartz B. Self-Determination: The Tyranny of Freedom // *American Psychologist* 55: 79–88, 2000.
- <sup>268</sup> Pennebaker J.W. Writing About Emotional Experiences as a Therapeutic Process // *Psychological Science* 8: 162–166, 1997.
- <sup>269</sup> Pennebaker J.W., Mayne T.J., Francis M.E. Linguistic Predictors of Adaptive Bereavement // *Journal of Personality and Social Psychology* 72: 863–871, 1997.
- <sup>270</sup> Wilson T.D. et al. The Pleasures of Uncertainty: Prolonging Positive Moods in Ways People Do Not Anticipate // *Journal of Personality and Social Psychology* 88: 5–21, 2005.
- <sup>271</sup> Fischhoff B. Hindsight  $\neq$  foresight: The Effects of Outcome Knowledge on Judgment Under Uncertainty // *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance* 1: 288–299, 1975; Anderson C.A., Lepper M.R., Ross L. Perseverance of Social Theories: The Role of Explanation in the Persistence of Discredited Information // *Journal of Personality and Social Psychology* 39: 1037–1049, 1980.
- <sup>272</sup> Weiner B. Spontaneous' Causal Thinking // *Psychological Bulletin* 97: 74–84, 1985; Hassin R.R., Bargh J.A., Uleman J.S. Spontaneous Causal Inferences // *Journal of Experimental Social Psychology* 38: 515–522, 2002.
- <sup>273</sup> Zeigarnik B. Das Behalten erledigter und unerledigter Handlungen // *Psychologische Forschung* 9: 1–85, 1927; Boguslavsky G.W. Interruption and Learning // *Psychological Review* 58: 248–255, 1951.
- <sup>274</sup> Wilson T.D. et al. The Pleasures of Uncertainty: Prolonging Positive Moods in Ways People Do Not Anticipate // *Journal of Personality and Social Psychology* 88: 5–21, 2005.

## Глава 10. Стоит обжечься

- <sup>275</sup> Wirtz D. et al. What to Do on Spring Break? The Role of Predicted, Online and Remembered Experience in Future Choice // *Psychological Science* 14: 520–524, 2003; Bluck S. et al. A Tale of Three Functions: The Self-Reported Use of Autobiographical Memory // *Social Cognition* 23: 91–117, 2005.
- <sup>276</sup> Tversky A., Kahneman D. Availability: A Heuristic for Judgment Frequency and Probability // *Cognitive Psychology* 5: 207–232, 1973.
- <sup>277</sup> Sanna L.J., Schwarz N. Integrating Temporal Biases: The Interplay of Focal Thoughts and Accessibility Experiences // *Psychological Science* 15: 474–481, 2004.

- <sup>278</sup> Brown R., Kulik J. Flashbulb Memories // *Cognition* 5: 73–99, 1977; Blaney P.H. Affect and Memory: A Review // *Psychological Bulletin* 99: 229–246, 1986.
- <sup>279</sup> Miller D.T., Taylor B.R. Counterfactual Thought, Regret and Superstition: How to Avoid Kicking Yourself // *What Might Have Been: The Social Psychology of Counterfactual Thinking*, eds. N.J. Roese and J.M. Olson. — Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum, 1995; Kruger J., Wirtz D., Miller D.T. Counterfactual Thinking and the First Instinct Fallacy // *Journal of Personality and Social Psychology* (in press).
- <sup>280</sup> Buehler R., McFarland C. Intensity Bias in Affective Forecasting: The Role of Temporal Focus // *Personality and Social Psychology Bulletin* 27: 1480–1493, 2001.
- <sup>281</sup> Morewedge C.K., Gilbert D.T., Wilson T.D. The Least Likely of Times: How Memory for Past Events Biases the Prediction of Future Events // *Psychological Science* 16: 626–630, 2005.
- <sup>282</sup> Fredrickson B.L., Kahneman D. Duration Neglect in Retrospective Evaluations of Affective Episodes // *Journal of Personality and Social Psychology* 65: 45–55, 1993; Ariely D., Carmon Z. Summary Assessment of Experiences: The Whole Is Different from the Sum of Its Parts // *Time and Decision*, eds. G. Loewenstein, D. Read and R.F. Baumeister. — New York: Russell Sage Foundation, 2003. P. 323–349.
- <sup>283</sup> Lepley W.M. Retention as a Function of Serial Position // *Psychological Bulletin* 32: 730, 1935; Murdock B.B. The Serial Position Effect of Free Recall // *Journal of Experimental Psychology* 64: 482–488, 1962; White T.L., Treisman M. A Comparison of the Encoding of Content and Order in Olfactory Memory and in Memory for Visually Presented Verbal Materials // *British Journal of Psychology* 88: 459–472, 1997.
- <sup>284</sup> Anderson N.H. Serial Position Curves in Impression Formation // *Journal of Experimental Psychology* 97: 8–12, 1973.
- <sup>285</sup> Kahneman D. et al. When More Pain Is Preferred to Less: Adding a Better Ending // *Psychological Science* 4: 401–405, 1993.
- <sup>286</sup> Christensen-Szalansky J.J. Discount Functions and the Measurement of Patients' Values: Women's Decisions During Childbirth // *Medical Decision Making* 4: 47–58, 1984.
- <sup>287</sup> Holmberg D., Holmes J.G. Reconstruction of Relationship Memories: A Mental Models Approach // *Autobiographical Memory and the Validity of Retrospective Reports*, eds. N. Schwarz and N. Sudman. — New York: Springer-Verlag, 1994. P. 267–288; McFarland C., Ross M. The Relation Between Current Impressions and Memories of Self

- and Dating Partners // *Personality and Social Psychology Bulletin* 13: 228–238, 1987.
- <sup>288</sup> Kahneman D. Objective Happiness // *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, eds. D. Kahneman, E. Diener and N. Schwarz. — New York: Russell Sage Foundation, 1999. P. 3–25.
- <sup>289</sup> См.: Well-Being and Time // Velleman J.D. *The Possibility of Practical Reason*. — Oxford: Oxford University Press, 2000.
- <sup>290</sup> Diener E., Wirtz D., Oishi S. End Effects of Rated Quality of Life: The James Dean Effect // *Psychological Science* 12: 124–128, 2001.
- <sup>291</sup> Robinson M.D., Clore G.L. Belief and Feeling: Evidence for an Accessibility Model of Emotional Self-Report // *Psychological Bulletin* 128: 934–960, 2002; Levine L.G., Safer M.A. Sources of Bias in Memory for Emotions // *Current Directions in Psychological Science* 11: 169–173, 2002.
- <sup>292</sup> Robinson M.D., Clore G.L. Episodic and Semantic Knowledge in Emotional Self-Report: Evidence for Two Judgment Processes // *Journal of Personality and Social Psychology* 83: 198–215, 2002.
- <sup>293</sup> Robinson M.D., Johnson J.T., Shields S.A. The Gender Heuristic and the Database: Factors Affecting the Perception of Gender-Related Differences in the Experience and Display of Emotions // *Basic and Applied Social Psychology* 20: 206–219, 1998.
- <sup>294</sup> McFarland C., Ross M., DeCourville N. Women's Theories of Menstruation and Biases in Recall of Menstrual Symptoms // *Journal of Personality and Social Psychology* 57: 522–531, 1981.
- <sup>295</sup> Oishi S. The Experiencing and Remembering of Well-Being: A Cross-Cultural Analysis // *Personality and Social Psychology Bulletin* 28: 1398–1406, 2002.
- <sup>296</sup> Scollon C.N. et al. Emotions Across Cultures and Methods // *Journal of Cross-Cultural Psychology* 35: 304–326, 2004.
- <sup>297</sup> M.A. Safer, L.J. Levine, Drapalski A.L. Distortion in Memory for Emotions: The Contributions of Personality and Post-Event Knowledge // *Personality and Social Psychology Bulletin* 28: 1495–1507, 2002; Dewhurst S.A., Marlborough M.A. Memory Bias in the Recall of Pre-exam Anxiety: The Influence of Self-Enhancement // *Applied Cognitive Psychology* 17: 695–702, 2003.
- <sup>298</sup> Mitchell T.R. et al. Temporal Adjustments in the Evaluation of Events: The 'Rosy View' // *Journal of Experimental Social Psychology* 33: 421–448, 1997.
- <sup>299</sup> Wilson T.D. et al. Preferences as Expectation-Driver Inferences: Effects of Affective Expectations on Affective Experience // *Journal of Personality and Social Psychology* 56: 519–530, 1989.

- <sup>300</sup> Stone A.A. et al. Prospective and Cross-Sectional Mood Reports Offer No Evidence of a 'Blue Monday' Phenomenon // *Journal of Personality and Social Psychology* 49: 129–134, 1985.

## Глава 11. Живые отчеты о завтрашнем дне

- <sup>301</sup> Quine W.V., Ullian J.S. *The Web of Belief*, 2<sup>nd</sup> ed. — New York: Random House, 1978. P. 51.
- <sup>302</sup> Russell B. *The Analysis of Mind*. — New York: Macmillan, 1921. P. 231.
- <sup>303</sup> Докинз Р.Дж. *Эгоистичный ген*. — М.: АСТ, Corpus, 2013; Blackmore S. *The Meme Machine*. — Oxford: Oxford University Press, 2000.
- <sup>304</sup> Dennett D.C. *Brainstorms: Philosophical Essays on Mind and Psychology*. — Cambridge, Mass.: Bradford/MIT Press, 1981. P. 18.
- <sup>305</sup> Layard R. *Happiness: Lessons from a New Science*. — New York: Penguin, 2005; Diener E., Seligman M.E.P. *Beyond Money: Toward an Economy of Well-Being* // *Psychological Science in the Public Interest* 5: 1–31, 2004; Frey B.S., Stutzer A. *Happiness and Economics: How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being*. — Princeton, N. J.: Princeton University Press, 2002; Easterlin R.A. *Income and Happiness: Towards a Unified Theory* // *Economic Journal* 111: 465–484, 2001; Blanchflower D.G., Oswald A.J. *Well-Being Over Time in Britain and the USA* // *Journal of Public Economics* 88: 1359–1386, 2004.
- <sup>306</sup> Graaf J.D. et al. *Affluenza: The All-Consuming Epidemic*. — New York: Berrett-Koehler, 2002; Myers D. *The American Paradox: Spiritual Hunger in an Age of Plenty*. — New Haven: Yale University Press, 2000; Frank R.H. *Luxury Fever*. — Princeton, N. G.: Princeton University Press, 2000; Schor J.B. *The Overspent American: Why We Want We Don't Need*. — New York: Perennial, 1999; Wachtel P.L. *Poverty of Affluence: A Psychological Portrait of the American Way of Life*. — New York: Free Press, 1983.
- <sup>307</sup> Smith A. *The Theory of Moral Sentiments*. — New York: Modern Library, 1994.
- <sup>308</sup> Aschraf N., Camerer C., Loewenstein G. *Adam Smith, Behavioral Economist* // *Journal of Economic Perspectives* (in press).
- <sup>309</sup> Smith A. *The Theory of Moral Sentiments*. — Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
- <sup>310</sup> Walker C. *Some Variations in Marital Satisfaction* // *Equalities and Inequalities in Family Life*, eds. R. Chester and J. Peel. — London: Academic Press, 1977. P. 127–39.



- <sup>311</sup> Myers D. *The Pursuit of Happiness: Discovering the Pathway to Fulfillment, Well-being and Enduring Personal Joy.* — New York: Avon, 1992. P. 71.
- <sup>312</sup> Feeney J.A. Attachment Styles, Communication Patterns and Satisfaction Across the Life Cycle of marriage // *Personal Relationships* 1, 333–348, 1994.
- <sup>313</sup> Kahneman D. et al. A Survey Method for Characterizing Daily Life Experience: The Day Reconstruction Method // *Science* 306: 1776–1780, 2004.
- <sup>314</sup> Wilson T.D. et al. Focalism: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting // *Journal of Personality and Social Psychology* 78: 821–836, 2000.
- <sup>315</sup> Norwick R.J., Gilbert D.T., Wilson T.D. Surrogation: An Antidote for Errors in Affective Forecasting (неопубликованные материалы, Harvard University, 2005).
- <sup>316</sup> Там же.
- <sup>317</sup> Там же.
- <sup>318</sup> Wylie R.C. *The Self-Concept: Theory and Research on Selected Topics*, vol. 2. — Lincoln: University of Nebraska Press, 1979.
- <sup>319</sup> L. Larwood L., and W. Whittaker, W. «Managerial Myopia: Self-Serving Biases in Organizational Planning» //, *Journal of Applied Psychology* 62: 194–198, (1997).
- <sup>320</sup> Felson R.B. Ambiguity and Bias in the Self-Concept // *Social Psychology Quarterly* 44: 64–69.
- <sup>321</sup> Walton D., Bathurst J. An Exploration of the Perceptions of the Average Driver's Speed Compared to Perceived Driver Safety Driving Skill // *Accident Analysis and Prevention* 30: 821–830, 1998.
- <sup>322</sup> Cross P. Not Can but Will College Teachers Be Improved? // *New Directions for Higher Education* 17: 1–15, 1977.
- <sup>323</sup> Pronin E., Lin D.Y., Ross L. The Bias Blind Spot: Perceptions of Bias in Self Versus Others // *Personality and Social Psychology Bulletin* 28: 369–381, 2002.
- <sup>324</sup> Kruger J. Lake Wobegon Be Gone! The 'Below-Average Effect' and the Egocentric Nature of Comparative Ability Judgments // *Journal of Personality and Social Psychology* 77: 221–232, 1999. P. 221.
- <sup>325</sup> Johnson J.T. et al. The 'Barnum Effect' Revisited: Cognitive and Motivational Factors in the Acceptance of Personality Descriptions // *Journal of Personality and Social Psychology* 49: 1378–1391, 1985.
- <sup>326</sup> Kruger J. Lake Wobegon Be Gone! The 'Below-Average Effect' and the Egocentric Nature of Comparative Ability Judgments // *Journal of Personality and Social Psychology* 77: 221–232, 1999.

- <sup>327</sup> Jones E.E., Nisbett R.E. The Actor and the Observer: Divergent Perceptions of the Causes of Behavior // *Attribution: Perceiving the Causes of Behavior*, eds. E. E. Jones et al. — Morristown, N. J.: General Learning Press, 1972; Nisbett R.E., Borgida E. Attribution and the Psychology of Prediction // *Journal of Personality and Social Psychology* 32: 932–943, 1975.
- <sup>328</sup> Miller D.T., McFarland C. Pluralistic Ignorance: When Similarity Is Interpreted as Dissimilarity // *Journal of Personality and Social Psychology* 53: 298–305, 1987.
- <sup>329</sup> Miller D.T., Nelson L.D. Seeing Approach Motivation in the Avoidance Behavior of Others: Implications for an Understanding of Pluralistic Ignorance // *Journal of Personality and Social Psychology* 83: 1066–1075, 2002.
- <sup>330</sup> Snyder C.R., Fromkin H.L. Abnormality as a Positive Characteristic: The Development and Validation of a Scale Measuring Need for Uniqueness // *Journal of Abnormal Psychology* 86: 518–527, 1977.
- <sup>331</sup> Brewer M.B. The Social Self: On Being the Same and Different at the Same Time // *Personality and Social Psychology Bulletin* 17: 475–482, 1991.
- <sup>332</sup> Fromkin H.L. Effects of Experimentally Aroused Feelings of Undistinctiveness Upon Valuation of Scarce and Novel Experiences // *Journal of Personality and Social Psychology* 16: 521–529, 1970; Fromkin H.L. Feelings of Interpersonal Undistinctiveness: An Unpleasant Affective State // *Journal of Experimental Research in Personality* 6: 178–185, 1972.
- <sup>333</sup> Karniol R., Eylon T., Rish S. Predicting Your Own and Other's Thought and Feelings: More Like a Stranger Than a Friend // *European Journal of Social Psychology* 27: 301–311, 1997; Johnson J.T. The Heart on the Sleeve and the Secret Self: Estimations of Hidden Emotion in Self and Acquaintances // *Journal of Personality* 55: 563–582, 1987; Karniol R. Egocentrism Versus Protocentrism: The Status of Self in Social Prediction // *Psychological Review* 110: 564–580, 2003.
- <sup>334</sup> Barr C.L., Kleck R.E. Self-Other Perception of the Intensity of Facial Expressions of Emotion: Do We Know What We Show? // *Journal of Personality and Social Psychology* 68: 608–618, 1995.
- <sup>335</sup> Karniol R., Koren L. How Would You Feel? Children's Inferences Regarding Their Own and Other's Affective Reactions // *Cognitive Development* 2: 271–278, 1987.
- <sup>336</sup> McFarland C., Miller D.T. Judgments of Self-Other Similarity: Just Like Other People, Only More So // *Personality and Social Psychology Bulletin* 16: 475–484, 1990.

## Послесловие

<sup>337</sup> Bernoulli D. Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk // *Econometrica* 22: 23–36, 1954 (originally published as «Specimen theoriae novae de mensura sortis» // *Commentarii Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae*, vol. 5, 1738). P. 175–192.

<sup>338</sup> Там же, p. 25.



Гилберт Дэниел

# СПОТЫКАЯСЬ О СЧАСТЬЕ

Руководитель проекта *О. Равданис*  
Корректоры *С. Мозалёва, Е. Чудинова*  
Компьютерная верстка *А. Абрамов*  
Дизайн обложки *В. Молодов*  
Арт-директор *С. Тимонов*

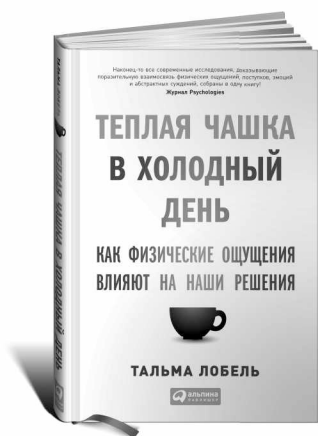
В оформлении обложки использованы изображения  
из фотобанка *shutterstock.com*

Подписано в печать 14.10.2014. Формат 60×90 1/16.  
Бумага офсетная № 1. Печать офсетная.  
Объем 20,5 печ. л. Тираж 2000 экз. Заказ № .

ООО «Альпина Паблицер»  
123060, Москва, а/я 28  
Тел. (495) 980-53-54  
[www.alpina.ru](http://www.alpina.ru)  
e-mail: [info@alpina.ru](mailto:info@alpina.ru)

Знак информационной продукции  
(Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.)

12+



## Теплая чашка в холодный день

### Как физические ощущения влияют на наши решения

Тальма Лобель, пер. с англ., 2-е изд., 2015, 259 с.

*В сказке Ханса Кристиана Андерсена «Принцесса на горошине» лишь принцесса смогла почувствовать горошину, лежавшую под двадцатью тюфяками и двадцатью перинами. Однако на деле мы все очень чувствительны к окружающим раздражителям. Как и принцесса, мы не всегда способны назвать тот неприметный фактор, который на нас повлиял, но плоды его воздействия тем не менее могут быть вполне реальны.*

### О чем книга

В своей книге известный американский психолог Тальма Лобель рассказывает, как реакции наших органов чувств на внешние раздражители подсознательно влияют на наше поведение и решения, которые мы принимаем. Наш организм устроен так, что какие-то ощущения — тепло, мягкость поверхности, сладость вкуса — нам приятны, а какие-то — холод, твердость, горечь и т. д. — вызывают неприязнь и беспокойство. Можно ли научиться понимать «язык тела» и использовать эти знания с пользой для себя? Конечно!

В своих выводах автор опирается на результаты многочисленных научных исследований и экспериментов и любопытные примеры из собственной практики.

### Почему книга достойна прочтения

- В книге содержатся удивительные сведения о том, как и почему наше подсознание бурно реагирует на мелочи, на первый взгляд не заслуживающие внимания.
- Вы научитесь нейтрализовать негативное воздействие внешних раздражителей.
- Вы узнаете, как можно управлять поведением других людей, определенным образом воздействуя на их ощущения.
- Вы поймете, как сформировать вокруг себя максимально комфортную среду для продуктивной работы и полноценной жизни.

### Кто автор

Тальма Лобель, Ph.D., — всемирно признанный психолог и профессор психологического факультета Тель-Авивского университета. Была главой психологического факультета и членом исполнительного комитета университета. Преподавала в Гарварде, Тафтсе, Калифорнийском университете в Сан-Диего и Нью-Йоркском университете.



## Стратегия счастья

### Как определить цель в жизни и стать лучше на пути к ней

Джим Лоэр, пер. с англ., 2013, 255 с.

*Иногда очень полезно взглянуть на себя со стороны. Что важнее: финишировать в гонке с достойным временем или же, готовясь к ней, изменить свое отношение к жизни и понять, что действительно важно для тебя и тех людей, которые тебя окружают? Научиться правильно определять главные ценности жизни — самый простой способ сделать себя счастливым.*

Виктор Жидков,  
председатель правления Инвестиционного банка «ВЕСТА»,  
финишировал в гонке Ironman за 10 часов 56 минут

### О чем книга

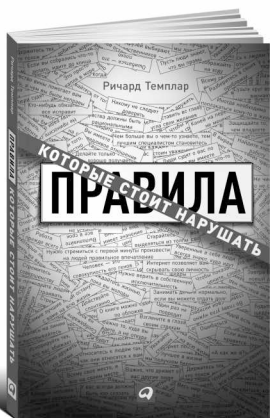
Основываясь на многолетнем опыте работы с топ-менеджерами американского бизнеса, спортсменами мирового класса, Джим Лоэр разработал уникальную методику, которая уже помогла многим его клиентам осознать свою истинную миссию в жизни. Дело не в том, чего вы достигнете, утверждает Лоэр, дело в том, каким человеком вы станете в результате этой гонки. Автор предлагает создать свою личную систему показателей, которая поможет вам измениться к лучшему и стать счастливым на пути к достижению новой, действительно значимой цели.

### Почему книга достойна прочтения

- Двадцатилетняя работа в HPI позволила автору сделать удивительные открытия в области мотивации достижений, которыми он делится в своей книге.
- Лоэр предлагает инструменты, необходимые для формирования и совершенствования новых черт характера, которые сделают нашу жизнь осмысленной.
- Убедительность, практическая направленность и оптимистический настрой книги, наполненной множеством историй из реальной жизни и полезных упражнений, делают ее эффективным руководством к действию.

### Кто автор

Джим Лоэр — известный в мире специалист в области психологии достижений, соучредитель тренингового центра Human Performance Institute и автор 15 книг. За годы своей карьеры Лоэр работал с сотнями людей, достигших больших успехов в самых разных областях. Среди них руководители компаний из списка Fortune 100, сотрудники подразделения по освобождению заложников ФБР и войск специального назначения. В числе корпоративных клиентов HPI сотни компаний, входящих в список Fortune 500, включая GlaxoSmithKline, Procter & Gamble, The Estée Lauder Companies, PepsiCo и Citigroup Smith Barney.



## Правила, которые стоит нарушать

Ричард Темплар, пер. с англ., 2014, 208 с.

*Родители, учителя или желающие вам добра приятели, скорее всего, предполагают, что все, что вам нужно от жизни, — это красивый дом, много денег и престижная работа. Но кто сказал, что под словом «успех» лично вы подразумеваете деньги и важную должность? Да, таково общепринятое мерило успеха, но оно не универсальное. Единственный способ определить, что такое настоящий успех, — выяснить, что приносит радость лично вам.*

### О чем книга

Наша жизнь часто определяется набором внушаемых с детства правил: «Очень важно хорошо учиться», «Всегда слушайся старших», «Надо стремиться к совершенству» и т. д. Многие из них спорны, а порой просто неверно нами понимаются, что не мешает им серьезно влиять на нашу жизнь, осознаем мы это или нет.

Ричард Темплар развенчивает самые распространенные из этих правил, рассказывая, почему ни одно из них не стоит принимать на веру. Он предлагает читателям больше не мыслить шаблонно и адекватно реагировать на «добрые советы» окружающих.

### Почему книга достойна прочтения

- Книга учит критически подходить к любому суждению.
- Вы узнаете, чем вредны полезные советы, даваемые из лучших побуждений.
- Автор рассказывает, какие правила действительно работают, в каких обстоятельствах и почему.

### Кто автор

Ричард Темплар — английский писатель и издатель, автор многочисленных бестселлеров, содержащих правила и рекомендации по саморазвитию, карьерному росту и достижению успеха в жизни. В общей сложности Темплар написал несколько десятков книг. До того, как стать писателем, он освоил множество профессий — был управляющим казино, финансовым менеджером, бизнес-консультантом, специалистом по управлению стрессом и даже экскурсоводом. Свой жизненный и профессиональный опыт Темплар использовал при написании серии книг о «Правилах...» («Правила карьеры», «Правила достижения цели», «Правила родителей», «Правила богатства» и т. д.), которые принесли ему наибольшую популярность и были изданы многотысячными тиражами.





## Стратегия семейной жизни

Как реже мыть посуду,  
чаще заниматься сексом  
и меньше ссориться

Дженни Андерсон, Пола Шуман,  
пер. с англ., 2014, 344 с.

*Эта книга способна поднять экономику страны за счет повышения рождаемости. Ведь остроумные советы авторов помогут заложить основу — гармоничную семью.*

Евгения Белонощенко,  
основатель и душа сети «Бэби-клуб», мама четверых детей

### О чем книга

Долевое участие в браке? Супружеские франшизы? Правила пользования гостиной? «Какой бред!» — скажете вы. Уверяем вас, прочитав эту книгу, вы измените свое мнение и убедитесь: брак — это бизнес, который ведут два деловых партнера. Причем вы не только работаете вместе на благо общего дела, но также торгуете между собой различными услугами, в число которых входят домашние дела. Как уберечь свою любовную лодку от бытовых «риффов»? Ответ на этот вопрос дает экономиста!

### Почему книга достойна прочтения

- Прочитав ее, вы научитесь рассуждать как экономист, вовремя отключать эмоции и принимать взвешенные решения в самых сложных вопросах совместной жизни.
- На примерах из реальной жизни авторы этой мудрой, местами смешной, но, безусловно, интересной книги показывают, как приложение экономических законов к браку поможет вернуть в дом мир и любовь.

### Кто авторы

Дженни Андерсон — репортер в *The New York Times*. Награждена премией Джеральда Лоуба за освещение событий, связанных с банком Merrill Lynch. В настоящее время пишет о проблемах образования. Живет с мужем и двумя дочерьми на Манхэттене.

Пола Шуман — заместитель главного редактора издания *Newsweek Daily Beast*, работала в *The Wall Street Journal*. Живет вместе с мужем и двумя дочерьми в Бруклине, Нью-Йорк.



## Без суеты

### Как перестать спешить и начать жить

Карл Оноре, пер. с англ., 2-е изд., 2015, 260 с.

*Смысл жизни не в том, чтобы прожить ее как можно быстрее.*

Махатма Ганди

#### О чем книга

Со всех сторон мы слышим советы, как все ускорить и успевать больше. Но задумайтесь на секунду: разве можно свести жизнь к гонке за результатом? Стоит ли применять метод скорочтения к произведениям Пруста? Сокращать продолжительность секса? Готовить в микроволновке? Разумеется, нет, и потому все больше людей предпочитают сойти с дистанции и жить в собственном ритме. Пока весь мир несется в тартарары, довольно значительное и растущее меньшинство уперлось и отказывается жать на газ. И знаете, помогает. Вопреки зловещим пророчествам торговцев скоростью, «медленнее» зачастую выходит «лучше»: здоровью, работе, бизнесу, семейным отношениям, спорту, еде и сексу неторопливость только на пользу.

#### Почему книга достойна прочтения

- Вы узнаете, как по всему миру набирает силу движение Slow Life — и насколько этим людям удается повисить качество своей жизни.
- Эта книга — манифест «медленности» — будет полезна всем, кто устал жить в вечной спешке, чей to-do list трещит по швам и кто вечно недоволен собой, а хочет вести осознанную и гармоничную жизнь.
- Прочитав эту книгу, вы поймете: чтобы внешне быть быстрым, внутри нужно оставаться медленным. Чтобы внешне быть быстрым, внутри нужно оставаться медленным. Идея в том, чтобы найти для каждого дела — будь то принятие пищи, воспитание детей, работа или отдых — правильную скорость и получать удовольствие от каждой минуты своей жизни.

#### Кто автор

Карл Оноре — канадский журналист, публиковался в таких изданиях, как *The Economist*, *Observer* и *Time*. Один из самых заметных идеологов движения Slow Life.



## О пользе лени

### Инструкция по продуктивному ничегонеделанию

Эндрю Смарт, пер. с англ. К. Чистопольской,  
2-е изд., 2015, 148 с.

*Неужто трудящиеся не видят, что, работая сверхурочно, они истощают свои силы и силы своего потомства, что задолго до природного срока они обессиляются и уже неспособны ни на какой труд, что этот единственный порок целиком их поглощает и калечит, так что из людей они превращаются в человеческие обрубки, убивают в себе все прекрасные способности, не оставляют ничего живого и цветущего, одна только одержимость работой.*

Поль Лафарг. Право на лень

### О чем книга

Эта книга дает солидное научное обоснование тому, о чем втайне мечтает каждый: почему вредно работать на износ и полезно лениться. Автор (ученый-нейрофизиолог) приводит убедительные доказательства, что праздность — вовсе не прихоть, а необходимость, вопреки всеобщей убежденности в обратном, царящей в современном обществе, одержимом многозадачностью и эффективностью.

### Почему книга достойна прочтения

- Прочитав эту книгу, вы познакомитесь с природными механизмами работы мозга, который сравнительно мало изменился за все время эволюции человека. И для творческой и по-настоящему плодотворной работы ему по-прежнему важнее всего лениться! Доказано нейронауками.
- Теперь, объясняя свою лень, вы сможете блеснуть фразой «Я позволяю сети пассивного режима работы мозга колебаться, чтобы понять, как жить дальше», — и люди оставят вас в покое.
- В онлайн-магазине Amazon продается 95 000 книг по тайм-менеджменту. Учитывая, что в среднем каждая насчитывает двести страниц, это девятнадцать миллионов страниц текста про управление временем. Чтобы осилить их все, пришлось бы читать по три книги в день на протяжении семидесяти двух лет. А вы можете прочесть одну лишь эту — и понять всё.

### Кто автор

Эндрю Смарт — ученый-нейрофизиолог, исследовал влияние шума на память и внимание у детей с синдромом дефицита внимания и гиперактивности (СДВГ) и анализировал данные томографии для изучения неврологической основы речи.



## Хорошие девочки отправляются на небеса, а плохие — куда захотят

Уте Эрхардт, пер. с нем., 2014, 197 с.

*Совсем недавно общество не требовало от женщины быть смелой, решительной и напористой. Напротив, оно настаивало на нежном характере и податливом нраве. Девочек приучали нравиться, быть приветливыми и покладистыми. Но времена изменились. В современном мире вчерашние тихони осмотрелись и задались вполне резонным вопросом: «А почему, собственно, мы должны оправдывать чьи-то ожидания?» Уте Эрхардт убедительно доказывает, что сегодня выигрывают смелые, те, кто предпочитает оставаться собой, а не гнаться за одобрением окружающих.*

Этери Чаландзия, журналист, писатель

### О чем книга

Женщинам с раннего детства внушают, что они должны быть «хорошими». Их главное предназначение в жизни — быть хорошей матерью и женой. Со всем остальным справятся мужчины. И женщины, сами того не осознавая, становятся зависимыми. Они отказываются от своих истинных желаний и устремлений в угоду интересов своих близких. Автор этой книги, рассказав множество жизненных историй, доказывает: пора уже очнуться и сказать себе: «Я у себя одна. Чего я хочу на самом деле? Что чувствую? Куда иду?», — стать независимой личностью, начать реализовывать свой творческий потенциал и двигаться к новым свершениям.

### Почему книга достойна прочтения

- Автор разрушает устоявшиеся в нашем обществе стереотипы, которые довлеют над женщинами и не дают им реализовывать свой творческий, профессиональный потенциал в полной мере.
- Книга позволяет взглянуть на себя по-новому и понять, почему не всегда стоит быть «хорошей девочкой». Почему не стоит бояться проявления своей агрессии, недовольства. А порой даже полезно выяснять отношения с близкими.
- Книга содержит множество советов о том, как женщине правильно выстраивать отношения со своим партнером, как вести себя с подчиненными.
- Все свои идеи автор иллюстрирует на конкретных примерах из жизни.

### Кто автор

Уте Эрхардт — известный психолог, писатель, бизнес-тренер. Около 10 лет занимается разработкой авторских программ, направленных на повышение коммуникативных способностей и развития лидерских качеств персонала. Ведет частную психотерапевтическую практику.



“ ...Американские студенты полагают, что будут жить дольше, разводиться реже и путешествовать по Европе чаще, чем среднестатистическое большинство. Вероятность того, что у них родятся одаренные дети, появятся собственные дома, а их фотографии опубликуют в газетах, они оценивают выше, чем вероятность будущих сердечных заболеваний, венерических болезней, проблем с алкоголем, автокатастроф и переломов. Американцы всех возрастов полагают, что их будущее — это улучшенное продолжение настоящего, и хотя представители других наций не столь оптимистичны, они тоже склонны вообразать свое будущее более светлым, чем у прочих себе равных. Эти чересчур оптимистические представления о собственном будущем разрушить нелегко: люди, пережившие землетрясение, на какое-то время начинают более трезво оценивать риск погибнуть в результате очередной катастрофы, но уже через пару недель возвращаются к прежнему, ни на чем не основанному оптимизму. В действительности события, противоречащие нашим светлым ожиданиям, порою делают нас бóльшими, а не меньшими оптимистами.

