

СЕРГЕЙ СТЕПАНОВ

ЖИВАЯ ПСИХОЛОГИЯ

УРОКИ ЗНАМЕНИТЫХ ЭКСПЕРИМЕНТОВ



Сергей Сергеевич Степанов

Живая психология. Уроки знаменитых экспериментов

Текст предоставлен автором
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=2371595

Аннотация

В наши дни профессия психолога приобрела огромную популярность. Все больше людей уже не путают психологов с психиатрами и без прежней настороженности готовы делиться своими переживаниями с «знатоками человеческих душ». Каждый год тысячи молодых людей штурмуют факультеты психологии в надежде обрести престижную и модную профессию. Однако на смену прежнему заблуждению неожиданно пришло новое. Сегодня почти каждый специалист в этой области стремится подчеркнуть, что он – психолог-практик, а не какой-нибудь кабинетный умник, погрязший в бесплодных мудрствованиях. По убеждению многих людей, в том числе и немалой части самих психологов, суть их профессии состоит в том, чтобы уметь тонко разбираться в особенностях человеческой натуры и эффективно помогать людям в разнообразных жизненных коллизиях. И это, разумеется, правда. Однако не вся...

Содержание

Предисловие	4
Горилла возвращается	8
Вспомнить всё. И еще кое-что...	18
Замечательная прогулка	25
Что написано пером...	27
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Сергей Степанов

Живая психология. Уроки знаменитых экспериментов

Предисловие

В наши дни профессия психолога приобрела огромную популярность. Все больше людей уже не путают психологов с психиатрами и без прежней настороженности готовы делиться своими переживаниями с «знатоками человеческих душ». Каждый год тысячи молодых людей штурмуют факультеты психологии в надежде обрести престижную и модную профессию. Однако на смену прежнему заблуждению неожиданно пришло новое. Сегодня почти каждый специалист в этой области стремится подчеркнуть, что он – психолог-практик, а не какой-нибудь кабинетный умник, погрязший в бесплодных мудрствованиях. По убеждению многих людей, в том числе и немалой части самих психологов, суть их профессии состоит в том, чтобы уметь тонко разбираться в особенностях человеческой натуры и эффективно помогать людям в разнообразных жизненных коллизиях. И это, разумеется, правда. Однако не вся.

Встречали ль вы когда-нибудь психолога-теоретика, то

есть такого, чьи интересы всецело сосредоточены на фундаментальных вопросах психологической науки? Наверное большинство читателей в ответ лишь недоуменно пожмут плечами, хотя и убеждены, что эта редкая порода реально существует.

Пожалуй, ни в какой иной сфере человеческой деятельности это предубеждение так не распространено, как в психологии. Хотя именно в психологии оно совершенно безосновательно. Ибо эта сфера сугубо практическая. Разумеется, и тут имеют место рассуждения об отвлеченных категориях, однако они принадлежат скорее философии, точнее – психологии как отрасли философии, каковой она и пребывала на протяжении столетий. В качестве самостоятельной науки психология оформилась в ответ на настоятельные практические нужды. Чистые теоретики остались философами, психологи могут быть только практиками. Кому-то это дало повод определить психологию как прикладную философию. Наверное, так оно и есть.

Правильнее сказать, что в психологии теория и практика существуют неразрывно, одно неотъемлемо от другого. Психологическая теория имеет право на существование лишь как обоснование средств решения конкретных задач, а практика не может быть ничем иным, как приложением теории к решению этих задач. В психологии, как пожалуй нигде, разведение теории и практики подобно строительству фундамента и стен в разных местах. Хотя именно с этим и при-

ходится порою сталкиваться. Современные отечественные психологи по большей части сосредоточились на конкретных задачах, подобно одному из учеников Нильса Бора, корпевшему круглые сутки над приборами. Рассказывают, что знаменитый физик, видя такое усердие, поинтересовался: «Что вы делаете в лаборатории рано утром и поздно вечером?» «Работаю», – ответил ученик. На это последовал новый вопрос: «А когда же вы думаете?»

Наверное, психологов это касается в еще большей мере. Не давая себе труда задуматься над сутью стоящих перед нами проблем, мы невольно превращаемся в строителей замков на песке. Тем более обидно, что многое придумывать уже и не надо – об этом позаботились наши предшественники. Вооружившись их опытом и в чем-то его переосмыслив, становишься настоящим специалистом – не теоретиком, не практиком, а просто психологом.

В своей практической работе настоящий психолог стремится помочь конкретному человеку в решении его жизненных проблем, опираясь на знание закономерностей человеческого мироощущения и поведения – закономерностей, открытых несколькими поколениями психологов-исследователей в ходе разнообразных экспериментов. И знакомство с этими экспериментами и вытекающими из них выводами может помочь любому человеку даже без обращения к психологу-профессионалу разобраться в себе. С этой целью в данной книге и собраны рассказы об интересных и поучитель-

ных опытах, которые представляют отнюдь не только научный, но познавательный интерес и каждому могут послужить своеобразным указанием в поисках путей своих психологических проблем.

На протяжении многих лет автор коллекционирует поучительные примеры из истории психологической науки, более того – активно их публикует, преимущественно в периодических изданиях. К настоящему времени таких очерков в различных газетах и журналах вышло уже несколько сотен, и самые интересные из них собраны под этой обложкой. Кроме того автором издано уже более двух десятков книг, в которых, в частности, также описаны разнообразные поучительные эксперименты. Поэтому читатель, ранее державший в руках книги Сергея Степанова, может столкнуться с тем, что какие-то фрагменты данного текста ему знакомы. Автору, конечно, было бы приятно тешить себя иллюзией, будто существуют его преданные поклонники, которые коллекционируют все его книги. Однако, будучи реалистом, автор не склонен преувеличивать масштабы своей популярности и вполне отдает себе отчет, что читатель данной книги скорее всего никаких других его работ не читал. А даже если и читал, то наверняка и здесь найдет для себя кое-что новенькое – ведь авторская коллекция пополняется день ото дня.

Горилла возвращается

Избитая истина о новом как хорошо забытом старом невольно пришла в голову от известия о выходе в мае 2010 года книги под интригующим названием «Невидимая горилла и другие способы, какими нас подводит наша интуиция»¹. Казалось бы, горилла недавно фигурировала в названии еще одного психологического бестселлера. Неужели та же самая? Еще 6 лет назад в Англии, а год спустя и в Белоруссии (на русском языке) вышла книга Р. Вайзмана «Вы заметили гориллу?». Экзотическое животное мельком упоминалось и в другой, более известной его книге – «Фактор удачи». Что же нового предстоит нам узнать из свежего сочинения американских авторов? Знатокам психологии, ей-богу, почти ничего! Остальных приглашаем на небольшую экскурсию по истории экспериментальной психологии и книгоиздания, которая не просто расширит кругозор, избавит от необходимости читать несколько книг, но и, возможно, подарит подсказки насчет написания книг собственных. Ибо история психологической науки богата яркими сюжетами. Только импровизируй и развивай!

Оригинальный опыт, породивший современную популяцию «горилл», был осуществлен еще в 1979 году одним

¹ Chabris C., Simons D. The Invisible Gorilla: And Other Ways Our Intuition Deceives Us. – Harper & Collins, 2010.

из пионеров когнитивной психологии Ульриком Найссером. Испытуемым предлагалось посмотреть 40-секундный киноролик, созданный в ту, докомпьютерную эру методом простого наложения. На экране мельтешили игроки-баскетболисты в светлых и темных футболках. Перед испытуемыми стояла задача подсчитать, сколько пассивов будет дано игрокам своей команды и сколько – чужой. В разгар игры на площадке (якобы) появлялась чужеродная фигура – женщина с открытым зонтиком. В ходе последующих расспросов все испытуемые более или менее точно называли количество пассивов, но почти никто не смог даже припомнить появление помехи. Женщину с зонтиком – на баскетбольной-то площадке! – они просто не заметили. Исследователь предположил, что такая «слепота» имеет простое объяснение: это, во-первых, выпадение из поля внимания всего, на чем внимание, подчиненное поставленной задаче, не сосредоточено, во-вторых – неготовность воспринять объект, который человек не ожидает увидеть в данном контексте. Небольшая статья, посвященная этому эксперименту, промелькнула в научном сборнике, не известном широкой общественности², и не так уж много прибавила к славе Найссера как исследователя познавательных процессов.

Минуло два десятилетия, и полузабытый опыт был твор-

² Neisser U. (1979). The control of information pickup in selective looking. In D. Pick (ed.), Perception and its Development: A Tribute to Eleanor J. Gibson, pp. 201-19. – Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates.

чески воспроизведен Даниелем Саймонсом и Кристофером Чабрисом в Гарварде. Их эксперимент почти в точности воспроизводил давний опыт Найссера, только вместо девушки с зонтиком на баскетбольной площадке появлялась еще более нелепая и неуместная фигура – человек в маскарадном костюме гориллы, который бесцеремонно заглядывал прямо в камеру и по-обезьяньи барабанил себя в грудь. Результат оказался аналогичным – большинство испытуемых в упор не увидели гориллу.

Результаты эксперимента были опубликованы в академическом журнале «Восприятие»³ и вызвали некоторый резонанс в научных кругах. На следующий год авторам даже присудили Игнобелевскую премию, вручаемую за самые курьезные научные достижения. Премия эта хоть и пародийная, шуточная, но присуждается не только за всякую бестолковщину. По замыслу ее учредителей, ею удостоиваются открытия не просто забавные, но и заставляющие задуматься. Например, в 2004 году ее заслужил Дэн Ариели – ныне блистательная звезда поведенческой экономики. Правда, сами лауреаты обычно стесняются награды и после награждения прикусывают язык. Ариели промолчал 4 года и только в 2008 году разродился своей первой книгой, сегодня переведенной уже на 25 языков включая и русский). Саймонс и Чабрис выдержали 10 лет. За это время сливки с их открытия сумел

³ Simons, D.J., and Chabris, C.F. (1999)/ Gorillas in our midst: sustained inattention blindness for dynamic events. *Perception*, 28, 1059-74.

снять Ричард Вайзман.

Предприимчивый английский психолог не стал копировать чужой опыт. На его основе он придумал свой, еще более впечатляющий. Вайзман решил увязать избирательность восприятия с таким явлением, как везение. В нескольких национальных газетах он опубликовал объявление, в котором предлагал людям, которые считают себя исключительно удачливыми или, наоборот, страшно невезучими, связаться с ним и принять участие в психологическом эксперименте. Откликнулись сотни людей, которых Вайзман подробно проинтервьюировал, выясняя особенности их поведения и жизненного пути. А опыт, в котором им предлагалось поучаствовать, был удивительно прост. Каждому испытуемому ученый выдавал толстую газету (многие английские газеты насчитывают десятки страниц) и просил точно сосчитать количество фотографий в ней. Подвох состоял в том, что одна из страниц газеты была искусно смоделирована ученым. Вместо банального рекламного объявления в нее было вмонтировано объявление следующего содержания: «Сообщите экспериментатору, что вы увидели ЭТО, и получите в награду 250 фунтов стерлингов». Объявление было набрано крупными буквами высотой в 2 дюйма и занимало полстраницы. Несмотря на это, ни один из испытуемых, ранее заявивших о своей невезучести, его не заметил! Все они были заняты выполнением инструкции – скрупулезным подсчетом фотографий, – и на текстовые сообщения даже не обращали внима-

ния. А вот все «счастливчики» подтвердили свою везучесть и получили немаленьких призов, который для многих был равен их недельному заработку.

Марк Твен писал: «По крайней мере раз в жизни Удача стучится в дверь к каждому, но многие из нас в это время сидят в соседнем кабаке и не слышат стука». Опыт английского психолога наглядно подтверждает это суждение. Удача – это не удачное стечение обстоятельств, а наша готовность им воспользоваться. Первое случается в жизни практически каждого, и не раз, а вот второе отличает далеко не всякого. «Неудачники» оказываются закрыты для благоприятных возможностей. В поисках работы просматривая в газете список вакансий, они выискивают то, что по каким-то субъективным параметрам считают подходящим, и даже не обращают внимания на неожиданные более выгодные предложения. Отправляясь на вечеринку, они мечтают завести блестящий роман и составить выгодную партию, и при этом упускают возможность обзавестись новыми добрыми друзьями. Сосредоточившись на каких-то проблемах, которые они считают важными, «неудачники» не принимают подарки судьбы, потому что оказываются к ним абсолютно не готовы.

Беседуя с разными людьми, Вайзман выявил еще одну важную особенность. Оказалось, что удачливые люди – по натуре оптимисты. И с ними тоже случаются неприятности, но они рассматривают это скорее как случайность, а не закономерность. Во всем многообразии событий своей жизни

они выделяют самое позитивное, настраиваясь на повторение приятных событий и обновление своего удачного опыта. Наверное, прав был Тенниси Уильямс, когда говорил: «Вера в удачу приносит удачу». Очень простая формула. Зато надежная!

Похоже, сам Ричард Вайзман сумел поймать свою удачу именно таким образом. Он сделал себе имя и состояние, творчески развив чужой сюжет, оставшийся незамеченным общественностью, поскольку его авторы не потрудились его широко популяризировать.

Тот же механизм можно наблюдать на примере еще одного недавнего бестселлера и его производных. В марте 2010 г. увидела свет книга американского психолога Шины Айенгар «Искусство выбирать». Интернет уже пестрит отзывами читателей – в основном положительными, но не восторженными. На сайте Интернет-магазина Амазон один читатель написал: «Неплохая книга... Но уступает непревзойденному сочинению Барри Шварца на ту же тему». Звезда Шварца возшла не так давно – в 2003 году, с выходом его книги «Парадокс выбора: почему больше значит меньше». В ней автор стремился показать, как многообразный выбор дезориентирует человека и лишает покоя и как разумное самоограничение в выборе способствует душевному благополучию. Любопытно, что толчком для этих рассуждений стали незамысловатые эксперименты Шварца, построенные по образцу опытов... Шины Айенгар!

Шварц предложил своим студентам из Саутморского колледжа (Пенсильвания) ради получения дополнительных зачетных баллов написать эссе на одну из заданных тем. (Стоит отметить, что в американской системе оценок каждый лишний балл – это существенный плюс, и каждый студент стремится набрать баллов побольше.) Одной группе он предложил список из шести тем. В другой группе выбор был гораздо шире – целых тридцать тем.

Большинство сданных преподавателю работ были написаны студентами первой группы. Студенты из второй потом признавались, что никак не могли определиться в своем выборе. Те же, кому это все-таки удалось, представили заметно более слабые работы, чем их товарищи, ограниченные в выборе.

Похожие результаты совсем в другой сфере ранее получили коллеги Шварца – доктор Шина Айенгар из Колумбийского университета и доктор Марк Леппер из Стэнфордского университета. Свое совместное исследование они провели в одном из крупных супермаркетов Калифорнии, известном широким выбором предлагаемых продуктов – одной только горчицы покупателю там предлагается 250 разных сортов. По инициативе исследователей в магазине был организован прилавок, у которого покупателям предлагалось приобрести по льготной цене баночку джема, имея возможность предварительно попробовать любой из предлагаемых сортов. В течение одного дня на прилавок было выставлено 6 разных

сортов джема. На другой день предложение возросло вчетверо – до 24 сортов. Фиксировалось количество посетителей магазина, проходивших мимо прилавка, а также тех из них, кто остановился и решился на пробу. Разумеется, фиксировалось также количество сделанных покупок.

Различия оказались очень существенными. Из 260 посетителей, прошедших мимо прилавка в первый день, лишь 40 % остановились сделать пробу. Более широкий выбор на второй день привлек больше народа – из 242 проходивших 60 % остановились возле прилавка. Но торговым менеджерам не стоит делать отсюда поспешные выводы – гораздо важнее оказался другой результат. Среди тех, кто имел широкий выбор, лишь 4 посетителя магазина (3 %) сделали покупку. А вот из тех, кто был в своем выборе ограничен 6 сортами, приобрести джем решили 30 %, 31 человек.

«Предложение избыточного количества возможностей, – отмечают в своем отчете исследователи, – может свести на нет все преимущества выбора. Парадокс, с которым столкнулась современная Америка, состоит в том, что по мере расширения свободы выбора люди оказываются всё более зависимы от чужих суждений и оценок и всё менее способны вынести суждение самостоятельно».

Профессору Шварцу эти наблюдения дали богатый повод для размышлений, воплотившихся в его книге «Парадокс выбора». Книга почти сразу вошла в список бестселлеров. Это и понятно – в ней автор обратил внимание людей на то

явление, которое многих лишает душевного покоя, зачастую оставаясь безотчетным.

По убеждению Шварца, безграничное расширение выбора во всех областях провоцирует усиление максималистских тенденций. Удовлетворение от достаточного объявляется признаком косности и ограниченности. Практические рекомендации, вытекающие из этих наблюдений, просты и безыскусны. Научитесь отличать то, что вам нужно, от того, что вам хочется. Ибо многие наши «хотения» искусно спровоцированы внешними манипуляторами и мало общего имеют с нашими подлинными нуждами. Один из инструментов такой коварной манипуляции – избыточный выбор, заставляющий нас безостановочно искать всё лучшее и лучшее, когда и имеющегося вполне достаточно. Немудрено, что ошеломленный неисчерпаемым выбором человек впадает в оторопь и становится жертвой уже других манипуляторов (или тех же самых?), всегда готовых подсказать «правильный» выбор. А действительно правильный – это лично ваш, и в его поисках необходимы известные ограничения. Когда их нет извне, следует установить их изнутри.

Создается впечатление, что описанным механизмом манипуляции ныне активно пользуются авторы и издатели, без счета производя едва различающиеся книги об одном и том же, основанные на одних и тех же примерах. Золотую жилу находит тот, кто сумел подметить яркое, но еще не популяризированное явление и творчески его интерпретиро-

вать. Первопроходцам остается лишь подтягиваться вослед без особых надежд на лавры. Читателю в этой ситуации остается лишь посоветовать – читать не многое, но главное. А может, и самому в конце концов попробовать себя в сочинении бестселлера. Ведь изрядная доля истины содержится в старой шутке: «Свежие идеи? Нет ничего проще – библиотеки просто переполнены ими!»

Вспомнить всё. И еще кое-что...

Наверное, одним из важнейших событий, определивших дух психологии XX века, стало открытие З. Фрейдом ущемленных аффектов и подавленных переживаний, которые, будучи вытеснены из сознания, на протяжении всей жизни продолжают оказывать определяющее влияние на наше мироощущение и поведение. Основоположник психоанализа видел практическую задачу своей доктрины в том, чтобы «поставить Я на место Оно», то есть разыскать в потаенных глубинах бессознательного припрятанные там образы и переживания, вытянуть их на свет и тем самым помочь человеку их «отреагировать» и изжить для нормализации его душевного состояния. Фактически вся громоздкая и изощренная процедура психоанализа и сводится к тому, чтобы помочь человеку вспомнить то, о чем вспоминать не хочется, но... надо! Иначе не освободиться от тяжелого бремени травматического опыта.

Парадоксально, но даже многие противники фрейдистской доктрины склонны в той или иной мере разделять это представление Фрейда. Казалось бы, поведенческая терапия являет собой диаметрально альтернативу психоанализу. По мнению бихевиористов, большинство наших психологических проблем определяются тем, что мы в свое время не научились чему-то ценному и важному, либо наоборот освои-

ли какие-то негодные формы поведения, последовали неподобающему примеру, и т. п. Так вот, оказывается, что и тут не обойтись без припоминания. Дабы освоить продуктивные формы поведения и избавиться от неправильных реакций, необходимо, по мнению бихевиористов, докопаться до их истоков.

И даже сторонники экзистенциально-гуманистического направления, всячески акцентирующие значение опыта «здесь и теперь», также не склонны сбрасывать со счетов опыт давний. По их мнению, если человек стремится к личностному росту, к позитивным переменам своего душевного состояния, ему необходимо отдать себе отчет в своем нынешнем состоянии, а также – что немаловажно – в том, что его в это состояние привело.

Вот как определяются задачи психотерапии – заметим: безотносительно к ее теоретической ориентации, – в одном из номеров популярного журнала *Psychologies*: «Задача психотерапевта – помочь человеку расстаться с ненужными иллюзиями, залечить застарелые душевные раны, извлечь из небытия болезненные воспоминания, которые хранятся глубоко в памяти. Извлечь, чтобы наконец оплакать и забыть то, что необходимо забыть, а себе оставить опыт... Это важно сделать потому, что колоссальные психические силы уходят на то, чтобы держать свои страхи и болезненные воспоминания в глубине души. Эти силы надо освободить для жизни».

Сегодня эта сентенция звучит настолько бесспорно и три-

виально, что большинство психологов без колебаний под нею подпишутся. Еще бы – за нею непререкаемые авторитеты, стройные теории (правда, парадоксальным образом друг другу противоречащие), в конце концов – вековой практический опыт. На протяжении минувшего века многим тысячам людей удалось с помощью психологов оживить свои подавленные воспоминания. Одним это помогло разобраться в себе и улучшить свою жизнь, другим – скорее наоборот. Но интересно даже не это. Долгое время никто, на удивление, не задавался вопросом – насколько эти воспоминания достоверны? Умение прояснить картину внутреннего мира человека принято было ставить в заслугу психологам. Однако недавние открытия добавили ложку дегтя в эту бочку меда вековой выдержки. По крайней мере, они породили сильные сомнения в том, действительно ли манипуляции психологов проясняют картину душевной жизни, либо, напротив, безжалостно ее искажают. С безупречной достоверностью было установлено, что человек способен «вспомнить» то, чего с ним никогда не происходило, более того – способен проникнуться глубокой уверенностью в истинности своих воспоминаний. А коли так, то не требует ли критической переоценки весь вековой опыт практической психологии?

Пожалуй, не менее масштабным событием, чем фрейдовские «открытия» столетней давности (кавычки тут, наверное, уже уместны), стали недавние исследования американского психолога Элизабет Лофтус, посвященные так назы-

ваемым ложным воспоминаниям. Работам Лофтус предшествовала настоящая эпидемия скандальных откровений, поразившая США в 80-е гг. XX века. В ту пору на американские суды лавиной посыпались заявления о надругательствах над детьми – настолько чудовищных, что сами дети долгое время не могли о них вспомнить, но потом все же вспомнили при профессиональной поддержке психотерапевтов (главным образом психоаналитической ориентации). Всего за несколько лет судами были рассмотрены почти тысяча таких дел, вынесены сотни обвинительных приговоров.

Но тут разраставшаяся пирамида дала трещину. Первым прецедентом стало нашумевшее дело Бет Рутерфорд, 22-летней дочери священника, которая в 1992 году проходила курс психоанализа. С помощью психоаналитика девушке удалось извлечь из бессознательного шокирующие воспоминания о том, как в детстве она было неоднократно изнасилована родным отцом (а идея инцеста, как известно, является любимой темой фрейдистов). Естественно, разразился страшный скандал, стоивший священнику сана. И лишь проведенная позже медицинская экспертиза всё расставила по местам: «жертва» оказалась девственницей. Бет подала на аналитика в суд и получила миллионную компенсацию. За период с 1995-го по 1997 год в судах США рассматривались еще три подобных случая – с тем же исходом!

В те же годы на экранах всего мира с успехом прошел американский фильм «Вспомнить всё». В нем герой Арноль-

да Шварценеггера посещает компанию, которая имплантирует клиентам воспоминания о том, как они выполняли свхсекретное шпионское задание или отдыхали на роскошном тропическом острове. Фильм, разумеется, фантастический. Однако создавалось впечатление, что фантастика ненамного опередила жизнь – воспоминания, как случае Рутерфорд, действительно могут быть внедрены. Причем для этого даже не требуется какой-то сложной аппаратуры, достаточно простых приемов внушения. Это и взялась продемонстрировать Элизабет Лофтус. И вполне успешно.

Один из ее экспериментов (сравнительно недавний, но уже успевший стать хрестоматийным) был подкупающе прост. В качестве испытуемых были отобраны те, кто хотя бы раз в своей жизни побывал в развлекательном парке «Диснейленд». Всем им был показан короткометражный фильм, рекламировавший всевозможные аттракционы этого парка. Понятно, что этот фильм испытуемые смотрели с радостным чувством узнавания знакомых образов. Правда, один из этих образов был вмонтирован в фильм искусственно. Это был актер в костюме кролика Баггз Бани, пожимавший руки посетителям у входа в парк. Уж с ним-то никто из испытуемых в реальности столкнуться не мог – по той причине, что милый кролик был персонажем вовсе не диснеевского фильма, а продуктом конкурентов – кинокомпании «Уорнер Бразерс», так что в царстве Диснея находиться никак не мог.

Потом всех испытуемых просили подробно рассказать о

своих впечатлениях о посещении ими «Диснейленда». По ходу рассказа экспериментатор не раз задавал уточняющие вопросы – а были ли там-то, видели ли то-то? Так вот, свыше трети опрошенных (36 %) на вопрос, довелось ли им пожать лапу кролику, с уверенностью подтвердили этот «факт».

Как тут не вспомнить слова Ницше: «Драму воспоминания ставит уже другой режиссер – не тот, который руководил постановкой восприятия»!

Подобные эксперименты были повторены многократно, охватив в итоге свыше 20 000 человек. Один опыт, в частности, состоял в следующем. Испытуемым в возрасте от 18 до 53 лет давали прочитать небольшую брошюрку, составленную для каждого индивидуально. В ней были собраны описания реальных событий их детства, воссозданных с помощью родственников, а также фальшивых воспоминаний о том, как они потерялись в магазине в возрасте пяти лет. После чтения брошюры почти 70 % людей сумели припомнить подробности реальных событий, а вот четверти испытуемых оказались в той или иной степени «знакомы» фальшивые воспоминания, причем зачастую еще и с дополнительными деталями! Самое главное, что это соотношение в ходе аналогичных экспериментов неизменно воспроизводилось. В похожих опытах других исследователей число признававших фальшивые воспоминания достигало 50 %!

Из этих результатов следуют вполне очевидные выводы. Наши рассказы о собственном опыте в немалой части со-

стоят из ответов на наводящие вопросы (фактически – подсказки) тех, кто нас расспрашивает. Психолог, придерживающийся тех или иных представлений о природе нашего внутреннего мира, фактически заранее «знает», что он желает от нас услышать. И желает этого так сильно, что невольно (или даже намеренно) подталкивает нас к соответствующим высказываниям, а услышав хотя бы намек на желаемое, всячески поощряет развитие этой темы. А далее раздуть эту муху до слоновьей туши – уже дело техники. «Воспоминания», якобы извлеченные из долговременного глубинного хранилища, впоследствии возвращаются туда искаженными до неузнаваемости. Более того, заново записанными в долговременную память могут оказаться не реальные события, а наш импровизированный рассказ, образные подробности которого дорисовывает услужливое воображение.

Открытие Лофтус принесло ей всемирную славу – весьма, однако, противоречивую. Легион «специалистов», которые сытно кормятся чисткой нашей кармы (замена этих бредовых терминов на наукообразные не меняет шарлатанской сути этого занятия), ополчились на исследовательницу как на грозного врага, угрожающего опрокинуть их кормушку. А перед тысячами психологов встал нелегкий вопрос – чью сторону взять? Одна позволяет безбедно жить торговлей воздухом, другая обещает лишь черствый хлеб честного исследователя. Выбор каждому предстоит сделать самому.

Замечательная прогулка

Одна из самых ярких фигур в истории мировой психологии – сэр Фрэнсис Гальтон (1822–1911). Двоюродный брат Чарлза Дарвина был блестящим ученым. Ему принадлежат важные открытия в области географии, метеорологии, криминалистики. В психологии он известен как создатель так называемого близнецового метода изучения наследственности, а также первых тестов. А некоторые его наблюдения и эксперименты не укладываются в рамки ни одной теории, но тем не менее интересны и сегодня.

Однажды сэр Фрэнсис решился на своеобразный эксперимент. Прежде чем отправиться на ежедневную прогулку по улицам Лондона, он внушил себе: «Я – отвратительный человек, которого в Англии ненавидят все!» После того как он несколько минут сконцентрировался на этом убеждении, что было равносильно самогипнозу, он отправился, как обычно, на прогулку. Впрочем, это только казалось, что все шло как обычно. В действительности произошло следующее. На каждом шагу Фрэнсис ловил на себе презрительные и брезгливые взгляды прохожих. Многие отворачивались от него, и несколько раз в его адрес прозвучала грубая брань. В порту один из грузчиков, когда Гальтон проходил мимо него, так саданул ученого локтем, что тот плюхнулся в грязь. Казалось, что враждебное отношение передалось даже живот-

ным. Когда он проходил мимо запряженного жеребца, тот лягнул ученого в бедро так, что он опять повалился на землю. Гальтон пытался вызвать сочувствие у очевидцев, но, к своему изумлению, услышал, что люди принялись защищать животное. Гальтон поспешил домой, не дожидаясь, пока его мысленный эксперимент приведет к более серьезным последствиям.

Эта достоверная история описана во многих учебниках психологии. Из нее можно сделать два важных вывода:

1. Человек представляет собой то, что он о себе думает.
2. Нет необходимости сообщать окружающим о своей самооценке и душевном состоянии. Они это и так почувствуют.

Практически это означает следующее. Если вас что-то не устраивает в вашем мироощущении и поведении, в отношении к вам других людей, надо попробовать это изменить. Но любому изменению поведения должно предшествовать изменение мышления. Хорошее настроение и высокая самооценка способствуют успеху в делах и гармонии в человеческих отношениях.

Что написано пером...

Каждому понятно выражение «знакомый почерк». Если мы имели возможность ознакомиться с почерком какого-то человека, то, получив от него записку, можем с первого взгляда установить ее авторство. Или наоборот, даже несмотря на подпись, усомнимся в авторстве, если форма букв или строк отличается от той, что мы видели прежде. То есть почерк – это своеобразная индивидуальная характеристика, отличающая одного человека от другого.

Но если это так, то не существует ли связи этой индивидуальной характеристики с иными особенностями человека, его психологическими качествами? Попытки ответить на этот вопрос предпринимались еще в XVII веке. Ранее эта проблема просто не ставилась вследствие почти поголовной неграмотности. Однако с распространением грамотности особенности индивидуального почерка стали привлекать все больше внимания. Так, Гете в своем письме Лафатеру от 3 апреля 1820 г. писал: «Почерк непосредственно связан со всем существом человека, с условиями его жизни, работы, с его нервной системой, поэтому наша манера писать носит на себе такую же несомненную материальную печать индивидуальности, как и все, с чем приходится соприкасаться».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.