

МАСТЕРА ПСИХОЛОГИИ

Дэвид Майерс

ИНТУИЦИЯ



Дэвид Дж. Майерс

Интуиция

Серия «Мастера психологии (Питер)»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27442976

Интуиция: Питер; Санкт-Петербург; 2018

ISBN 978-5-4461-0706-3

Аннотация

Насколько надежна наша интуиция? Можем ли мы полагаться на нее, когда делаем покупки в магазине, выбираем спутника, нанимаем сотрудников или оцениваем собственные способности? Известный во всем мире психолог Дэвид Майерс показывает, что интуиция, пробуждая в нас поразительную проницательность, в то же время может иногда ввести в опасное заблуждение.

Автор освещает сильные и слабые стороны использования интуиции в случаях, когда судьи и присяжные оценивают правдивость показаний, когда психологи и психиатры выявляют склонность к преступлению, когда руководители принимают решение о найме новых сотрудников. Психологическое влияние феномена интуиции распространяется на все сферы человеческой деятельности, включая спорт, банковское дело, медицину, профессиональный отбор, азартные игры, экстрасенсорику и многие другие.

Издание предназначено для психологов и представителей смежных специальностей, а также для преподавателей и студентов профильных факультетов высших учебных заведений.

Содержание

Предисловие к русскому изданию	6
Благодарности	11
Введение	15
Провозглашенная сила интуиции	17
Сила интуиции	21
Опасность интуиции	26
Почему это важно?	35
Часть I. Сила интуиции	37
Глава 1. Мышление без осознания	37
Интуитивное обучение детей	41
«Левый мозг»/«правый мозг»	44
Имплицитная память	48
Знание без осознания	52
Два пути познания	64
Конец ознакомительного фрагмента.	66

Дэвид Майерс

Интуиция

© 2002 by the David and Carol Myers Foundation

© Перевод на русский язык ООО Издательство «Питер»,

2018

* * *

Предисловие к русскому изданию

Книги Дэвида Майерса в последнее время стали довольно хорошо знакомы отечественному читателю. И преподаватели, и студенты, и просто люди, интересующиеся психологией, получили возможность познакомиться с его великолепными учебниками по социальной и общей психологии, сочетающими в себе, казалось бы, несочетаемые вещи: высокую информативность и потрясающую легкость изложения, подробную детализацию и четкое выделение самого главного, академизм и яркую практическую направленность, потрясающее чувство юмора и внимание к серьезнейшим научным и общественным проблемам, научную объективность и очень человеческую, личностно окрашенную, неповторимую авторскую интонацию...

К счастью, Дэвид Майерс – довольно плодовитый автор, из-под его пера вышло семнадцать книг и учебников, не считая десятков научных статей. Сегодня у нас появилась возможность познакомиться с монографией замечательного американского психолога, посвященной очень интригующей и увлекательной теме – загадкам человеческой интуиции.

В последнее время тема интуиции привлекает довольно пристальное внимание и ученых, и практиков. Появляется огромное количество «пособий» по развитию интуиции, которая зачастую предстает как безусловное благо, прекрасная

альтернатива «холодному рассудку», ограниченному в своей рациональности, мешающему человеку слышать «глубинный голос» собственной личности и принимать по-настоящему мудрые решения, идущие «от самого сердца».

В своей работе Дэвид Майерс старается дать как можно более полное и развернутое описание сфер, в которых проявляется человеческая интуиция: спорт, банковские инвестиции, медицина, интервьюирование при приеме на работу, выбор брачного партнера, азартные игры, экстрасенсорика и т. д. Ведь, по сути дела, к интуиции относятся все формы и способы переработки информации, происходящей на неосознаваемых уровнях психики. Интуитивно принимаемые решения воспринимаются нами как догадка, как инсайт: мы осознаем результат переработки информации, но не сам процесс. Именно этим интуитивное мышление отличается от дискурсивного (т. е. развернутого) мышления, при работе которого мы осознаем не только конечный результат, но и все этапы решения мыслительной задачи.

Автор ставит своей целью провести полный и беспристрастный анализ феномена интуиции, выступая и в роли адвоката, показывающего сильные стороны интуиции и примеры, демонстрирующие ее силу и значимость, и в роли прокурора, безжалостно развенчивая мифы, связанные с кажущейся эффективностью интуиции в тех областях, в которых следование «внутреннему голосу» не только не помогает человеку, но и может окончательно завести его в ловуш-

ки предрассудков, опрометчивых решений и безрассудного риска.

Если попытаться описать жанр, в котором написана данная работа, то, может быть, одним из возможных определений стало бы словосочетание «исследовательский детектив» или «научный триллер», потому что автор, со свойственным ему литературным талантом, постоянно держит читателя в напряжении, ставит увлекательные вопросы и постепенно освещает путь, приводящий к правильному ответу.

На наш взгляд, эта книга обязательно найдет в России своего читателя, причем полезной она может оказаться самым разным людям: и профессионалам-психологам, и неспециалистам, которые просто хотят узнать больше об одной из интереснейших загадок человеческой психики.

Может быть, особенно хотелось бы порекомендовать работу Дэвида Майерса студентам-психологам. На наш взгляд, знакомство с этой книгой очень важно для становления, если так можно выразиться, методологической культуры начинающего психолога. Ведь в значительной мере героиней книги Дэвида Майерса является не только интуиция, но и сама наука. Автор постоянно привлекает внимание читателя к проблеме иллюзорности «очевидных истин», к необходимости экспериментально проверять и обосновывать самые, казалось бы, распространенные убеждения. С этой точки зрения крайне полезным представляется наличие в книге очень большого количества экспериментальных данных,

описаний проведенных эмпирических исследований. Книга Дэвида Майерса побуждает читателя думать и сомневаться, критически относиться к информации, не доверять голословным суждениям, несмотря на их кажущуюся «обоснованность» всем «опытом человечества». Это ли не является одним из основных качеств ученого-психолога, которое, к сожалению, далеко не всегда удается сформировать в процессе профессионального обучения?

Очень поучительной данная работа может оказаться и для преподавателей психологии, поскольку, кроме всего прочего, она содержит интереснейшие идеи по поводу проведения занятий со студентами, позволяющих на практике продемонстрировать весьма значимые социально-психологические феномены, особенно в области социальной перцепции.

Итак, хочется поздравить отечественных читателей с выходом еще одной замечательной книги Дэвида Майерса, ставшего уже живым классиком американской психологии, и пожелать нам всем учиться у автора умению достигать того самого гармоничного сочетания интеллектуального анализа и неосознаваемой интуиции, без которого, конечно же, такая прекрасная книга никогда не могла бы состояться!

П. В. Румянцева,

кандидат психологических наук,

доцент кафедры психологии человека

РГПУ им. А. И. Герцена

У сердца есть свои резоны, которых не знает

разум.

Б. Паскаль. Мысли о религии и других предметах

Тот, кто доверяет своему сердцу, – глупец.
Книга притчей Соломоновых (28:26)

Благодарности

Миссия этой книги – исследование того, как психология определяет интуицию, с целью связать разрозненные открытия и применить их к повседневной жизни; она опирается на творческие исследования многих ученых. Среди них следует упомянуть Дэниэла Канемана из Принстонского университета и поздние работы Эмоса Тверски из Стэнфордского университета, который, как считают многие психологи, давно заслужил Нобелевскую премию за вклад, сделанный в поведенческую экономику.

Кроме того, мое неизменное восхищение вызывают:

- Томас Гилович и Дэвид Даннинг, которые вместе с группой социальных психологов Корнельского университета провели великолепные экспериментальные исследования процессов мышления человека;
- Джон Барг (Университет Нью-Йорка) и Таней Чартранд (Университет штата Огайо) – исследователи автоматического мышления;
- Налини Эмбади и Роберт Розенталь – интерпретаторы тончайших нюансов поведения;
- Тимоти Уилсон (Вирджиния) – исследователь бессознательной динамики аттитюдов и убеждений;
- Роберт Зайонц (Стэнфордский университет) и Энтони Гринуолд (Вашингтонский университет – исследователи

подпорогового восприятия;

- Павел Левики – исследователь бессознательной обработки информации;
- Роберт Стернберг (Йельский университет), проанализировавший имплицитное знание;
- Джон Майер (Университет Нью-Гемпшира) и Питер Саловей (Йельский университет) – создатели теории эмоционального интеллекта;
- Элизабет Лофтус (Вашингтонский университет) и Майкл Росс (Университет Ватерлоо) – открыватели неточности воспоминаний о нашем прошлом;
- Дэниэл Гилберт (Гарвардский университет) и Джордж Левенштейн (Университет Карнеги – Меллона) – открыватели некорректных предсказаний наших будущих чувств;
- Нил Вейнштейн (Университет Ратжерса), продемонстрировавший нереалистический оптимизм;
- инсайты Пола Словика и Баруха Фишхоффа относительно интуиции в рискованных ситуациях;
- Ли Росс (Стэнфордский университет) и Ричард Нисбетт (Мичиганский университет) – исследователи отклонений в выводах людей;
- Сеймур Эпстейн (Массачусетский университет) – создатель теории экспериментального познания;
- Бартон Малкил (Принстонский университет) – исследователь интуиции в сфере инвестиций;
- Ричард Талер (Чикагский университет), Роберт Шиллер

(Йельский университет) и Мэтью Рабин (Университет Беркли) – авторы поведенческой экономики;

- Пол Мил (Университет Миннесоты) и Робин Доуз, детально исследовавшие клиническую интуицию;
- Марк Снайдер (Университет Миннесоты) – исследователь поведенческого подкрепления;
- Герберт Саймон (Университет Карнеги – Меллона), получивший Нобелевскую премию за вклад в развитие экономики и новаторские исследования интуитивного опыта.

Эти ученые – и сотни других, работы которых я буду упоминать в этой книге, – заложили фундамент для этой книги. Кроме того, я благодарен нескольким людям, которые руководили мной и вдохновляли меня в процессе написания этой книги. Лита Доусон Сканцони и Джудит Рич Харрис выступили с педантичной и полезной критикой по поводу рукописи в целом. Кэрол Майерс, Катрин Браунсон и Шарлота Ван Оуэн Витвлиет внесли десятки полезных предложений по улучшению рукописи. Томас Гилович, Роберт Эммонс и Роберт Стернберг подбадривали меня при написании тех или иных глав. Лиана Ван Дик, Стивен Чейз, Кристофер Кайзер и Джеймс Браунсон помогли с сокращением и структурированием окончательного варианта книги, который был подготовлен Филлис Вандервелде с присущей ей тщательностью.

В издательстве Йельского университета мой редактор Сюэзен Ареллано поняла и отстояла видение этой книги. Са-

ра Ловски немало способствовала превращению рукописи в законченный проект. Крайне аккуратно Хейди Дауни обошла острые углы и создала улучшенный окончательный вариант. А Хизер Д'Аурия помогла сделать книгу доступной для читателей.

Благодаря помощи всех этих людей предлагаемая вашему вниманию книга – писать которую было весьма забавно – стала гораздо лучше, чем если бы я писал ее в одиночестве.

Введение

Будучи психологом-исследователем и популяризатором психологии, на протяжении всей своей карьеры я постоянно занимался изучением связей между субъективной и объективной истиной, чувством и фактом, интуицией и реальностью. Я склонен приветствовать неожиданные предчувствия, творческие идеи и работу духа. Однажды я почувствовал внезапную симпатию к девочке-подростку, с которой состою в браке вот уже 40 лет. Когда я встречаюсь с кандидатом на работу, мой внутренний голос дает о себе знать буквально через несколько секунд, прежде чем я смогу выразить свои чувства словами. «Не на все, что можно сосчитать, можно полагаться, и не все, на что можно полагаться, поддается счету», – такова была надпись на плакате в кабинете Альберта Эйнштейна.

Но, анализируя свой научный и житейский опыт, я также знаю, что иногда моя интуиция ошибается. Моя географическая интуиция говорит мне, что Рено восточнее Лос-Анджелеса, Рим – южнее Нью-Йорка, а Атланта находится к востоку от Детройта. Но я ошибаюсь во всех этих трех случаях. Вот что говорил коллега Эйнштейна, физик Ричард Фейнман: «Первый принцип гласит, что вы не должны пытаться обмануть самого себя – это проще всего».

В этой книге мы будем пользоваться определением *ин-*

туиции из словаря Вебстера: «Интуиция – это наша способность к прямому знанию, немедленному инсайту, без предварительных наблюдений или рассуждений». «Интуитивное мышление напоминает восприятие, оно происходит быстро и без усилий», – отмечает психолог Дэниэл Канеман из Принстонского университета. И наоборот, «намеренное мышление напоминает рассуждение, оно имеет критический и аналитический характер».

Обладаем ли мы все неиспользуемыми интуитивными силами? Достойны ли мы заявления Шекспира о «наличии понимания, равного богам»? Принимая сотрудника на работу или увольняя его, делая инвестиции, должны ли мы подключаться к предчувствиям «правополушарного мозга», должны ли мы следовать примеру Люка Скайуокера из «Звездных войн», выключая компьютеры и доверяясь Силе?

Или правы скептики, которые отвергают интуицию как внутреннее знание собственной правоты, независимо от того, правы мы на самом деле или нет? Не похожи ли мы на «пустоголового человека, чья голова набита соломой»? (Т. С. Элиот). Учитывая, насколько часто одаренные люди совершали глупости, не нужно ли нам полагаться на рациональность «левополушарного мозга»? Чтобы думать и действовать более разумно, не нужно ли нам более тщательно проверять интуицию реальностью и сделать творческие озарения предметом скрупулезного скептического рассмотрения?

Провозглашенная сила интуиции

В своей лекции на канале *BBC*, прочитанной в 2000 г., принц Чарлз превозносил мудрость сердца: «Скрытое в глубинах каждого из нас, изначально присущее нам знание сердца является (если мы позволяем ему) самым надежным советчиком относительно того, отвечают ли на самом деле наши действия долгосрочным интересам нашей планеты и всех существ, живущих на ней... Мудрость, сочувствие и сострадание не находят места в современном прагматичном мире, однако возникает закономерный вопрос: а остаемся ли мы людьми без этих качеств? Мы должны больше прислушиваться к голосу нашего сердца».

В постмодернистском движении «Новая эра» (New Age) у принца Чарлза много сторонников. Ученые, популярные писатели и гуру, проводящие семинары, обучают людей верить своему сердцу так же, как разуму. «У вас есть масса возможностей, стоит вам только захотеть развить свою интуицию», – говорит Эдгар Митчелл – американский астронавт, побывавший в космосе на «Apollo 14» и основавший в 1972 г. вместе с философом Джоном Уайтом институт нон-этических наук. Он называет это «переживанием внутреннего знания, которое можно ощущать так же явственно, как логическую мысль». Вы можете отправиться в познавательный круиз с целью развития интуиции по Карибскому морю, где

«ведущие специалисты по развитию интуиции» предложат вам полную программу пользования интуицией для улучшения всех сфер вашей жизни». Чтобы усовершенствовать свои «внутренние, интуитивные возможности», вы можете посетить веб-сайт группы «Intuition Network». Вы можете прослушать аудиокассеты «Тренинг интуиции» («Intuition Training»), подписаться на журнал «Intuition», чтобы исследовать «природный навык, который может развить у себя каждый». В разных книгах и журналах вы можете почитать статьи на такие темы: «Как позволить интуиции руководить вами», «Дайте себе разрешение следовать голосу интуиции», «Научитесь упражнять “мускулатуру” своей интуиции».

Вы можете пойти еще дальше, следуя рекомендациям, данным в сотнях книг по развитию интуиции, обещающим развить ваше шестое чувство и научить пользоваться внутренней мудростью и раскрывать возможности бессознательного.

Если вы стремитесь к исцелению, то книга «Интуитивный целитель: получение доступа к вашему внутреннему врачу» («The Intuitive Healer: Accessing Your Inner Physician») расскажет вам о том, как «персональный сундучок с медикаментами», хранящийся в вашем подсознании, поможет вам преодолеть болезнь. Также вы можете узнать о «пяти шагах к физическому, эмоциональному и сексуальному благополучию» в «Руководстве по интуиции» («Guide to Intuitive Healing») Джудит Орлофф, а прочитав книгу «Интуитивное

сердце» («The Intuitive Heart»), научитесь «доверять своей интуиции, выступающей в качестве руководителя и целителя». Ну а что касается приготовления пищи и диет, то вам следует обратиться к книгам «Интуиция и приготовление пищи» («Intuitive Cooking») и «Интуиция и потребление пищи» («Intuitive Eating»).

Вы хотите, чтобы ваши дети прошли обучение на уровне «целостного мозга»? Тогда предложите администрации их школы прочитать книгу «Интуитивный директор школы» («The Intuitive Principal»), а учителям – ознакомиться с изданием «Понимание и обучение интуитивного разума» («Understanding and Teaching the Intuitive Mind»). Если у вашего ребенка есть проблемы с успеваемостью, вы можете почитать на досуге «Интуитивный подход к способностям чтения и обучения» («The Intuitive Approach to Reading and Learning Abilities»). Ну а для домашнего пользования есть учебник «Мудрый ребенок: духовное руководство по развитию интуиции вашего ребенка» («The Wise Child: A Spiritual Guide to Nurturing Your Child's Intuition»).

Вы бизнесмен, менеджер или инвестор? Возможно, вам помогут книги «Интуитивный менеджер» («The Intuitive Manager»), «Интуитивный трейдер» («The Intuitive Trader») или «Практическая интуиция для достижения успеха» («Practical Intuition for Success»).

Вы хотите расширить свое духовное осознание? Для этого есть бездна возможностей, описанных в книгах

«Интуитивное мышление как духовный путь» («Intuitive Thinking as a Spiritual Path»), «Божественная интуиция» («Divine Intuition») и «Интуитивная жизнь: священный путь» («Intuitive Living: A Sacred Path»).

Или вас просто интересует мудрость и эффективный способ жизни? Тогда прочитайте книги «На грани интуиции» («The Intuitive Edge») или «Практическая интуиция» («Practical Intuition»). Возможно, вы захотите углубиться и изучить пособие «Интуиция: внутренняя история» («Intuition: The Inside Story»).

С чего начать? Если вы уже обладаете развитой интуицией, то «Вы уже знаете, что делать» («You Already Know What to Do»), как утверждает книга с моим любимым названием (она написана Шэрон Франкемон, очаровательной преподавательницей интуиции, которая заявляет в своих книгах, что «интуиция – это моя страсть»).

Сила интуиции

В журнале «Utne Reader's» утверждается, что «интуиция – это горячая тема». Кто бы спорил? Но что может дать нам такая «специальная» литература? Авторы книг об интуиции и учителя интуиции – «обладатели интуиции», или «интуитивы», как они сами себя называют, – по большей части явно не знакомы с новейшими исследованиями психологии о том, как человек обрабатывает и использует информацию. Насколько ценны их «интуитивные озарения» по поводу интуиции? Познаем ли мы истину, прислушиваясь к тихому внутреннему голосу? Или их представления об интуиции для когнитивной науки – это то же самое, что профессиональная борьба для любителей? Предлагают ли они нечто большее, чем просто выдуманный мир, некую иллюзорную реальность вместо чего-то реального?

Как мы увидим, в настоящее время существует двоякое понимание проблемы. Как заявил в свое время физик Нильс Бор: «Существуют банальные истины и истины великие. Противоположность банальной истине – ложь. Противоположность великой истине – тоже истина»¹. Это справедливо и в отношении человеческой интуиции, которая таит в себе удивительные силы, но при этом чревата большими опас-

¹ Шутливый вопрос: если утверждение Бора – великая истина, то как звучит ее противоположность?

ностями. С одной стороны, когнитивные науки за последнее время открыли удивительный мир бессознательного – скрытой стороны нашего разума, о которой Фрейд никогда не говорил нам. В гораздо большей степени, чем считали всего 10 лет назад, мышление происходит не на «сцене», а на ее «задворках», за кулисами, скрыто от глаз. Как мы увидим в следующих главах, исследования «автоматического мышления», «подпорогового прайминга», «скрытых воспоминаний», «эвристики», «спонтанного приписывания свойств», правополушарного процессинга, внезапных эмоций, невербальной коммуникации и креативности демонстрируют способности нашей интуиции. Мышление, память и аттитюды действуют на двух уровнях – сознательном и произвольном, и на бессознательном и непроизвольном (современные исследователи называют это «двойной обработкой информации»). Мы знаем больше, чем мы знаем, что мы знаем.

Давайте рассмотрим следующие примеры.

Зрение слепых. При утрате фрагмента зрительной коры головного мозга вследствие хирургической операции или травмы у человека может уменьшиться поле зрения. Если ему показать серию черточек, попадающих в образовавшееся слепое поле, они скажут, что ничего не видят. Тем не менее если спросить их, являются эти черточки вертикальными или горизонтальными, они смогут безошибочно дать правильный ответ. Они крайне удивляются, когда им говорят, что они правы. Эти люди явно знают гораздо больше того, что

они знают, что они знают. Они могут пожать протянутую им для рукопожатия руку, не видя ее. Похоже, что существуют некие «маленькие разумы» – системы «параллельной обработки информации», которые невидимо работают.

На самом деле это – «видение невидимого» (как назвал две визуальные системы головного мозга психолог Дэвид Милнер из Дархэмского университета); «одна система дает нам сознательное восприятие, а другая руководит нашими действиями». Вторую систему он назвал «внутренним зомби». Милнер описывает женщину с поврежденным мозгом, которая видела волоски на тыльной стороне ладони, но при этом была не в состоянии разглядеть ладонь. Когда ее просили оценить размер какого-нибудь объекта с помощью большого и указательного пальцев, она не могла сделать этого, но при этом, когда она дотрагивалась до предмета, ее большой и указательный палец попадали в нужное место. Она знала больше, чем осознавала.

Прозопагнозия (агнозия на лица). У пациентов с этим заболеванием пострадала часть головного мозга, участвующая в распознавании лиц. После утраты соответствующей височно-лобной зоны у пациентов может сохраниться нормальное ощущение, но нарушиться восприятие. Они могут ощущать визуальную информацию. Например, они способны точно описать черты лица, но при этом не могут узнать его. Когда им показывают незнакомое лицо, они не реагируют на него. Однако когда им показывают лицо любимого человека, их

тело демонстрирует признаки узнавания. Их вегетативная нервная система реагирует количественным изменением потоотделения и учащением сердцебиения. То, что не понимает сознание, знает сердце.

Повседневное восприятие. Давайте рассмотрим вашу способность интуитивно распознавать лица, принимаемую как должное. Когда вы смотрите на фотографию, ваш мозг действует как компьютер, одновременно решающий несколько задач. Он разбивает зрительную информацию на элементы – цвет, глубину изображения, движение и форму – и одновременно работает с каждым из этих аспектов, используя различные нейронные сети, прежде чем заново собрать все компоненты. (Повредите соответствующую нейронную сеть, и вы будете не способны воспринимать какой-нибудь один параметр, например движение.) Наконец, ваш мозг сравнивает реконструированный образ с предыдущими хранящимися образами. Вуаля! Внезапно и без всяких усилий вы узнаете среди миллиардов людей того, кого вы не видели 5 лет.

Нервные импульсы путешествуют в миллионы раз медленнее, чем внутренние сообщения в компьютере, однако ваш мозг превзойдет любой компьютер, если речь идет о мгновенном узнавании. «Вы можете приобрести машину, которая выиграет партию в шахматы у гроссмейстера, но вы не можете приобрести машину, которая обладает лучшим зрением, чем младенец, только-только научившийся ходить», – отмечает исследователь зрения Дональд Хофф-

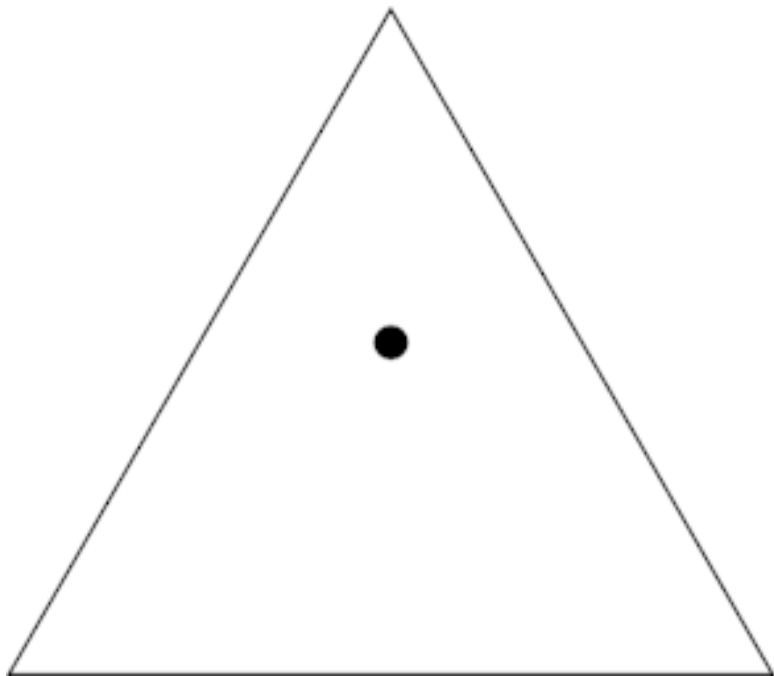
ман. Если интуиция – это прямое знание, без логического анализа, тогда восприятие – это типичнейшая интуиция.

Итак, является ли интеллект человека чем-то большим, чем логика? Является ли мышление чем-то большим, чем упорядочение слов? Является ли понимание чем-то большим, чем осознанное познание? Психолог-когнитивист Джордж Миллер формулирует эту истину в рассказе о двух пассажирах океанского лайнера, которые беседуют, облокотившись о борт судна. Один говорит: «В океане ужасно много воды». Другой отвечает: «Да, и мы видим лишь ее поверхность».

Опасность интуиции

Да, интуиция не просто модная тема, она играет важнейшую роль в принятии решений людьми. Но существует и другая истина: интуиция нередко ошибается. Давайте на мгновение оставим в стороне ваш рациональный ум и аналитические способности, которые обслуживают его. Отложите в сторону эту линейку. Сделайте глубокий вдох, расслабьте тело, уймите «разговор мыслей» и настройте свое шестое чувство. Послушайте, что оно скажет вам, незамедлительно и непосредственно...

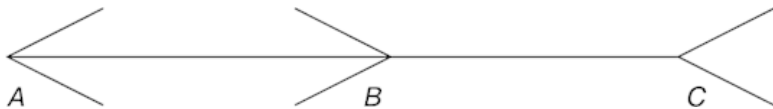
А. Насколько удалена точка от вершины треугольника?



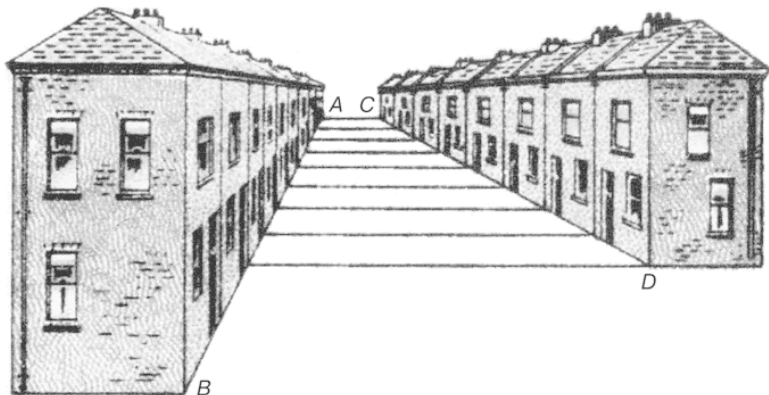
Б. Различаются ли размеры этих двух ящиков?



В. Какой из отрезков (AB или BC) длиннее?



Г. Какой процент от длины линии AB составляет линия CD ?



Д. Знакома ли вам эта фраза?

ЛУЧШЕ ИМЕТЬ СИНИЦУ В РУКАХ

Факты опровергают точность нашей интуиции. Точка находится ровно посередине между вершиной треугольника и его основанием (хотя наша интуиция – наше прямое знание – говорит, что она ближе к вершине). Эти два ящика, как говорят результаты измерений, идентичны по размеру и форме (хотя наша интуиция говорит нам прямо противоположное). Отрезок AB на одну треть длиннее (хотя наша интуиция говорит, что эти два отрезка одинаковой длины). Линия CD такой же длины, как AB (хотя интуиция утверждает, что CD короче). И, возможно, вам *незнакомо* приведенное выражение: «Лучше иметь синицу в руках».

Вероятно, вы уже знаете о некоторых эффектах воспри-

тия, которые повторяются в десятках иллюстраций, демонстрирующих правила, посредством которых головной мозг воспринимает окружающий мир. Эти правила, которые обычно помогают интуиции, иногда уводят нас в сторону, что могут засвидетельствовать пострадавшие в авариях водители и пилоты (те, кто остался в живых). Вещи могут выглядеть совсем не такими, каковы они на самом деле. Ограничиваются ли ошибки интуиции иллюзиями восприятия? Давайте подумаем над несколькими простыми вопросами. Опять-таки последуем советам «обладателей интуиции» и заставим молчать наш линейный, логический, «левополушарный мозг», открывшись, таким образом, шепоту нашей внутренней мудрости.

Представьте себе (или попросите кого-нибудь представить), что будет, если лист бумаги сложить 100 раз. Какой примерно толщины он станет?

Учитывая, что в году 365 дней, в группе должно быть 366 человек, чтобы по крайней мере у двух человек дни рождения совпали. Сколько в группе должно быть человек, чтобы была 50 %-ная вероятность того, что дни рождения двух человек совпадут?

Представьте, что вы участвуете в этом исследовании, основанном на эксперименте психолога Ллойда Хамфриза, проведенном в 1930-х гг. Во время каждого из 100 испытаний вас попросят предположить: выключится ли свет, который горит 70 % от времени эксперимента. Вы получаете дол-

лар всякий раз, когда ваш ответ («да» или «нет») окажется верным. Представьте себе первые 10 попыток.

Опять-таки в этих случаях наша интуиция обычно ошибается. Учитывая, что толщина листа бумаги составляет 0,1 мм, толщина листа, образовавшегося после того, как бумагу сложат 100 раз (после каждого раза толщина будет увеличиваться в 2 раза), превысит в 800 триллионов раз расстояние от Земли до Солнца. Для того чтобы 2 человека могли с 50 %-ной вероятностью отпраздновать свой день рождения в один и тот же день, достаточно 23 человек. (Представьте себе футбольный матч и судью – в этом случае вероятность того, что у двух человек, присутствующих на поле, дни рождения совпадут, будет 50 на 50). И хотя люди говорят обычно «да» в отношении 7 % времени, их интуиция, как правило, делает их беднее (они получают на \$58 меньше), чем если бы они постоянно отвечали «да» (в этом случае они получили бы \$70)².

Да, но не должны ли мы возразить на это постмодернистам, что интуитивная истина обладает качеством самоподтверждения и что мы не должны судить ее по канонам западной логики? Нет. Что касается этих занимательных задач, то истину определяет рациональный анализ. Что касается задач на восприятие, то здесь правит бал линейка; именно она

² Говоря «да» в 70 % времени вы получили \$49 за правильные утвердительные ответы ($0,7 \times 70 = 49$) или еще примерно \$9 за правильные ответы «нет» ($0,3 \times 30 = 9$).

измеряет объективную реальность. Ну а что касается азартной игры со светом, то тот редкий человек, кто последует голосу логики, получит достаточно денег, чтобы угостить друзей обедом с лобстерами, тогда как «обладатель интуиции» и его друзья за соседним столиком смогут позволить себе только спагетти.

Все эти головоломки решаются на территории рациональности. Логика и измерение, принимаемые как должное, идеально подходят именно для решения таких задач. А теперь давайте поговорим о трениях между интуицией и рациональным анализом в более важных вопросах.

История науки – это история серии вызовов, брошенных нашей интуиции. Сердце, как некогда говорили, этоместилище разума и эмоций. Сегодня сердце осталось символом любви, но наука намного превосходит интуицию в данном вопросе. Именно в мозге, а не в сердце вспыхивает любовь.

На протяжении всей истории человечества наши предки ежедневно наблюдали путешествие Солнца по небосводу. Они дали этому два внешне правдоподобных объяснения:

- Солнце вращается вокруг Земли.
- Земля вращается вокруг Солнца, которое неподвижно.

Научные наблюдения Галилея заставили согласиться со справедливостью второго объяснения.

Что касается моей собственной области – психологических наук, – то в ней популярная интуиция иногда подтверждается. Продолжительный прочный брак способствует сча-

стью взрослых и благоденствию детей. СМИ, показывающие образцы насилия и бесконтрольного сексуального поведения, действительно оказывают влияние на установки и действия зрителей (хотя эти же исследования противоречат интуитивным предположениям людей о том, что они влияют только на *других*, а не на них самих). Воспринимаемая свобода и ощущение контроля над ситуацией действительно способствуют счастью и успеху. Но в то же время наша интуиция, лишенная посторонней помощи, может говорить нам о том, что близкое общение ведет к неуважению, сны предсказывают будущее, а высокая самооценка всегда приносит пользу – хотя эти идеи не имеют фактических доказательств. Даже Калифорнийская целевая группа по повышению самооценки в своем докладе признала, что «интуитивно верное» предположение – высокая самооценка – всегда ведет к желательному поведению и имеет очень мало подтверждений. (Да, у людей с высокой самооценкой меньше шансов впасть в депрессию, но она имеет и негативную сторону – очень много насилия проистекает из уязвленного раздутого Эго.)

Последние исследования также отправили в мусорный ящик другие «интуитивно верные» аксиомы популярной психологии.

- Хотя детей формирует генетическая предрасположенность, а также влияние сверстников и среды, прямое родительское воздействие оказывается удивительно малозначимым при развитии их личности и вкусов. У приемных детей

не вырабатываются характеры, похожие на характеры родных детей, хотя процесс воспитания происходит в одном и том же доме. А личности идентичных (однойяйцевых) близнецов, выросших вместе, будут не больше походить друг на друга, чем у тех близнецов, которых воспитывали в разных семьях. • Как правило, у людей не происходит подавления чрезвычайно болезненных или тяжелых воспоминаний. Те, кто пережил Холокост, дети, ставшие свидетелями убийства родителей, и жертвы изнасилования слишком хорошо помнят пережитый ими ужас.

Эксперименты опровергают интуитивные предположения людей о том, что кристаллы кварца вызывают духовный подъем, что аудио- и видеозаписи «самопомощи», действующие на грани восприятия, перепрограммируют бессознательное и что «терапевтическое прикосновение» (движения рук в непосредственной близости от тела) обладает целительным эффектом. (Люди, которым давали поддельные кристаллы кварца, или те, кто слушал поддельные аудиозаписи, демонстрировали такие же результаты.)

«Наука имеет долгую историю обучения тому, как не обманывать самих себя», – говорил Ричард Фейнман.

Почему это важно?

Важно ли понимать сильные стороны и опасности интуиции? Я утверждаю, что это имеет огромное значение.

Интуиция судей и присяжных определяет судьбу человека. (Говорит ли она правду? Сделает ли он это снова, если выйдет на свободу? Предотвращает ли применение смертной казни убийство?)

Интуиция инвесторов влияет на финансовое благополучие. (Достиг ли рынок самого нижнего уровня? Опустится ли снова стоимость акций высокотехнологичных компаний? Не пора ли переключаться на ценные бумаги?)

Интуиция тренеров подсказывает им, кто из игроков будет играть. (Будет ли она в ударе сегодня вечером? В боевом ли он настроении?)

Клиницисты руководствуются интуицией в своей практике. (Находится ли он на грани самоубийства? Пережила ли она изнасилование?)

Интуиция формирует наши страхи (того ли мы боимся?), впечатления (насколько точны наши стереотипы?) и отношения (направляюсь ли я ей?). Интуиция оказывает влияние на президентов во время кризисов, на игроков за карточным столом и на директоров по персоналу, когда они отсматривают кандидатов на работу. Существует теория о том, что смертная казнь предотвращает убийство. Один высо-

копоставленный чиновник из Техаса так высказался о ней: «Я нутром чувствую, что это должно быть правдой». Наша «интуиция на уровне внутренностей» помогает нам избегать неприятностей, но иногда она же приводит к неприятностям. «Никто не может диктовать мне, как мне себя вести», — сказала Диана, принцесса Уэльская, во время своего последнего интервью перед фатальной поездкой. «Я руководствуюсь инстинктом, и инстинкт — мой лучший советчик».

Итак, стоит исследовать силу и опасности нашей человеческой интуиции. Стоит отделить факты от вымысла. Стоит поискать мудрости. Возможно, тогда мы сможем воспользоваться молитвой Рейнольда Нибура:

Господи, даруй мне милость Принимать вещи, которые истинны, Мужество противостоять вещам, Которые не являются истинными, И мудрость отличать одно от другого.

Часть I. Сила интуиции

Глава 1. Мышление без осознания

Много ли мы знаем в данный конкретный момент? Гораздо больше, я полагаю, чем нам известно, что мы знаем!

А. Кристи. Движущийся палец

Говорил ли вам кто-нибудь, что вы просто удивительны? Да-да, именно вы. Вы обрабатываете огромное количество информации «за кулисами». Вы без каких бы то ни было усилий делегируете большую часть мышления и принятия решений массам когнитивных работников, которые трудятся в «подвале» вашего разума. Только по-настоящему важные ментальные задачи попадают на стол в кабинете, где работает ваше сознание. Когда вам задают вопрос: «О чем вы думаете?», то отвечает генеральный директор вашего сознания, повествующий о тревогах, надеждах, планах и вопросах, не обращающий внимания на работников нижних этажей.

«С этой великой идеей современной психологии – тем, что основная часть наших повседневных мыслей, чувств и действий осуществляется без контроля сознания, – людям трудно согласиться», – отмечают Джон Барх и Таня

Чартранд, психологи из Нью-Йоркского университета. Наше сознание склонно полагать, что именно его собственные намерения и сознательный выбор правят нашей жизнью (что вполне понятно, поскольку верхушка айсберга сознания в основном осознает свое видимое Я.) Но сознание переоценивает свой контроль. Давайте возьмем в качестве примера что-нибудь простое, например речь. Вереница слов без усилий вылетает из вашего рта почти в полном соответствии с синтаксисом (что поразительно, учитывая, каким огромным количеством способов слова могли бы перепутаться). Это похоже на то, как если бы в нашем «подвале» действительно сидели слуги, которые деловито сколачивали предложения, пускали бы их вверх по трубам и плавно выпускали их из нашего рта. Вряд ли у вас есть ключ к пониманию того, как они это сделали. Но это так.

Когда я печатал последний абзац и на экране компьютера появлялись слова, мои пальцы скакали по клавишам клавиатуры, следуя указаниям откуда-то, но явно не от генерального директора моей психики, отдающего приказы одному пальцу за другим. Я не мог бы, не спрашивая свои пальцы, сказать вам, где «в», а где «з». Если кто-нибудь войдет в мой кабинет, когда я печатаю, мои умные пальцы – на самом деле когнитивные слуги, управляющие ими, – закончат предложение, пока я одновременно буду вести разговор. Еще большее впечатление производят умелые пианисты, которые могут говорить, в то время как их пальцы исполняют знакомую

пьюсу. А еще есть студенты Корнельского университета, которых психологи Ульрик Ниссер, Элизабет Спелке и Уильям Хирст научили писать одной рукой слова под диктовку и одновременно с полным пониманием читать текст. Похоже, что у нас есть два разума: один для того, что мы сразу же осознаем, а второй для чего-то еще – для совершения вычислений, связанных с поимкой летящего мяча; превращения двухмерных изображений на сетчатке в трехмерные образы; совершения своевременного вдоха; застегивания пуговиц на рубашке; координации мышц во время написания собственного имени; знания того, как прыгнуть в кучу сухих листьев, и интуитивного нахождения следующего мастерского хода в шахматной партии.

Или рассмотрим в качестве примера вождение автомобиля. Когда человек только учится, вождение требует внимания на уровне генерального директора. Мы сводим разговоры к минимуму и все внимание сосредотачиваем на дороге. Первая неделя за рулем, проведенная американцем в Соединенном Королевстве, или первая неделя вождения британца в континентальной Европе – это повторение опыта начинающего водителя, что требует концентрации на правостороннем или левостороннем движении. Со временем человек научается навыкам вождения, а потом – «сверхнаучается» им. Подобно большинству жизненных навыков, они становятся автоматическими, что освобождает сознание для административной работы. Загорается красный свет, и мы ждем на

тормоза без какого-либо сознательного решения поступить именно так. Во время поездки с работы домой мы можем быть заняты разговорами или своими тревогами, поэтому к пункту назначения нас доставляют наши руки и ноги.

На самом деле иногда они везут нас домой, даже если мы намеревались отправиться в какое-то другое место. «Рассеянность – это один из штрафов, которые мы платим за автоматизм», – отмечает исследователь ментальных ошибок Джеймс Ризон. Он вместе с исследователями поведения животных Робинот Фоксом и Лайонелот Тайгерот входит в мой короткий список психологов с соответствующими фамилиями³. Если босс не отдает приказ о другом пути, слуги, обслуживающие наши обычные интересы, делают то, что они обучены делать. Но босс-сознание может вмешаться в любое время. В отличие от «бессознательного» Фрейда, наполненного мятежными, подавленными рабочими, конфликтующими с начальством, бессознательные ментальные рабочие когнитивной психологии более дружелюбны, более склонны к сотрудничеству и гораздо более эффективны. Их лозунгот является: «Наша цель – служение».

Радуйтесь этому автоматизму бытия. Ваша способность лететь по жизни, главным образом на автопилоте, позволяет вам эффективно функционировать. Благодаря тому что

³ Ризон (Reason) – разум; фокс (Fox) – лиса, тайгер (Tiger) – тигр; автор шуточно намекает на то, что фамилия исследователя связана с его областью исследований. – *Примеч. перев.*

ваши ментальные лакеи управляются с рутинными и отработанными заданиями, вы можете сосредоточиться на великих свершениях. В то время как окружающие занимаются газоном около Белого дома, накрывают на стол и отвечают на телефонные звонки, президент может заняться урегулированием международного кризиса и заботами о состоянии нации. Все это справедливо и в вашем случае. Вот что сказал философ Альфред Норт Уайтхед в 1911 г.: «Цивилизация развивается за счет увеличения количества операций, которые мы можем выполнять, не думая о них».

Всем нам хорошо знаком автоматизм бытия. Рассеянные профессора прекрасно знакомы с этим явлением. Иногда, выходя из ванной, я щупаю лицо, чтобы проверить, побрился ли я сегодня утром. Зайдя в ванную перед выходом на работу, я смотрюсь в зеркало, чтобы проверить, не забыл ли я причесаться. Спустившись в вестибюль факультета, я зачастую не имею ни малейшего понятия, почему я там оказался (как и в случае бритья и расчесывания волос, автоматизм ходьбы не требует того, чтобы мы держали в сознании свое намерение).

Интуитивное обучение детей

Есть вещи, которые, как мы знаем, мы знаем, но мы не знаем, каким образом мы узнаем их. Давайте вспомним, как вы усвоили язык. Если вы закончили среднюю школу, то вы

знаете около 80 тысяч слов (скорее всего, эта цифра является заниженной, поскольку вы читаете эту книгу). Это означает, что в среднем в возрасте от 1 года до 18 лет вы выучивали примерно 5 тысяч слов ежегодно, т. е. 13 слов каждый день! Как вы сделали это – каким образом 5 тысяч слов, выученных вами за год, смогли настолько превысить те примерно 200 слов в год, которым школьные учителя сознательно учили вас, – одна из величайших человеческих загадок. Прежде чем вы научились складывать $2 + 2$, вы уже создавали свои оригинальные и грамматически правильные предложения. Возможно, вашим родителям было бы сложно сформулировать правила синтаксиса. Однако, только-только научившись ходить, вы интуитивно понимали и говорили с легкостью, которая посрамила бы студента колледжа, изучающего иностранный язык, пытающегося смоделировать естественный язык на компьютере.

Даже младенцы – задолго до того, как они начинают мыслить словами, – обладают поразительными интуитивными способностями. Мы с самого рождения предпочитаем те зрительные образы и звуки, которые способствуют социальному взаимодействию. Только-только родившись, мы поворачиваем голову в направлении звука человеческого голоса. Мы гораздо дольше задерживаем взгляд на рисунке, напоминающем человеческое лицо, чем на том, на котором изображено нечто вроде глаза быка; а на рисунок бычьего глаза (напоминающий человеческий глаз) смотрим дольше, чем на

закрашенный диск. Мы предпочитаем смотреть на объекты, находящиеся от нас на расстоянии 8–12 дюймов⁴ – именно на таком расстоянии (чудо из чудес) находятся глаза младенца и матери, кормящей его грудью.

Наши перцептивные способности непрерывно развиваются на протяжении нескольких первых месяцев жизни. В течение нескольких дней после рождения в нейронных сетях нашего мозга запечатлевается запах тела нашей матери. Так, грудничок всего недели от роду, если положить его между марлевой подушечкой из бюстгальтера матери и такой же подушечкой из бюстгальтера другой кормящей женщины, обычно повернется к подушечке своей матери. Младенец трех недель от роду, если дать ему соску-пустышку и включить запись голоса его матери или другой, незнакомой женщины, будет энергичнее сосать в том случае, когда слышит знакомый материнский голос.

Кроме того, у младенцев существует интуитивное понимание простых законов физики. Точно так же как взрослые недоверчиво смотрят на трюки фокусника, младенцы задерживают взгляд на мяче, повисшем в воздухе; на машине, которая проезжает сквозь твердый, на первый взгляд, объект; или на предмете, который вдруг исчезает. Младенцы способны даже считать. Исследовательница Карен Уинн показывала пятимесячным младенцам один или два предмета. Затем она прятала эти предметы за ширмой, время от времени уби-

⁴ 1 дюйм = 2,54 см.

рая или добавляя один предмет через дверцу в этой ширме. Когда она поднимала ширму, младенцы нередко демонстрировали замешательство, и когда им показывали неправильное количество предметов, они смотрели на них дольше. Как и врожденный страх высоты у животных, это – интуитивное знание, не опосредованное словами и рациональным анализом.

«Левый мозг»/«правый мозг»

Более 100 лет нам было известно, что два полушария головного мозга человека выполняют различные функции. Травмы, инсульты и опухоли левого полушария обычно влияли на функции рационального, вербального, неинтуитивного разума, такие как чтение, письмо, речь, арифметические расчеты и понимание. Аналогичные повреждения правого полушария редко вызывали столь драматичные последствия.

К 1960 г. левое полушарие (или «левый мозг») стали считать доминирующим, или главным, полушарием, а его более тихого компаньона – подчиненным, или второстепенным, полушарием. Левое полушарие в чем-то похоже на видимую сторону Луны – за ним гораздо легче наблюдать и изучать его. Оно разговаривает с нами. У Луны, конечно, есть и другая сторона, но она спрятана.

Когда хирурги впервые разделили полушария, используя эту операцию как средство лечения тяжелой эпилепсии,

они создали маленькую популяцию тех людей, которых стали называть самыми удивительными людьми на земле, – людей с расщепленным мозгом, которые в буквальном смысле этого слова обладали двумя разумами. Особая природа наших зрительных нервов позволяет исследователям посылать информацию либо в правое, либо в левое полушарие пациента. Пациент смотрит в точку, а затем справа или слева от нее на какое-то мгновение ему предъявляют стимул. Такую же операцию можно проделать и с вами, но в вашем интактном (неповрежденном) мозге болтливое полушарие, получившее информацию, сразу же передаст новости своему партнеру на другом склоне долины. Хирургическая операция по разделению полушарий перерезает телефонный кабель – мозолистое тело, – расположенный в этой долине. Поэтому исследователи получили возможность изучать каждое полушарие по отдельности.

Во время первых экспериментов психолог Майкл Гатцанига просил пациентов с расщепленным мозгом смотреть на точку, в то время как сам на короткое мгновение подавал зрительный сигнал «HE*ART». «HE» появлялось в левом зрительном поле испытуемого (от которого сигнал поступал в правое полушарие), а «ART» – в правом зрительном поле (откуда сигнал передавался в левое полушарие). Когда экспериментатор затем спрашивал испытуемых, что они видели, они *говорили*, что видели «ART», и, что вызывало сильное удивление, левой рукой (которую контролирует правое по-

лушарие) *показывали* на «НЕ». Учитывая возможность самовыражения, каждое полушарие сообщало только то, что оно видело. Левая рука интуитивно знала то, что она не могла выразить вербально.

Точно так же, когда правому полушарию предъявляли изображение ложки, пациенты не могли сказать, что они увидели. Но когда их просили идентифицировать, что они видели, дав потрогать левой рукой несколько спрятанных предметов, они безошибочно выбирали ложку. Когда экспериментатор говорил: «Правильно!», пациент мог начать препираться: «Что? Правильно? Как я могу выбрать правильный объект, если я не знаю, что я видел?!» Этот разговор, конечно, ведет «левый мозг», сбитый с толку тем, что невербальный «правый мозг» просто знает.

Эти эксперименты демонстрируют, что правое полушарие понимает простые просьбы и с легкостью воспринимает объекты. На самом деле правое полушарие превосходит левое во всем, что касается копирования рисунков, распознавания лиц, восприятия различий, переживания и выражения эмоций.

Хотя левое полушарие является «специалистом» в буквальной интерпретации языка, правое превосходит его в вопросах более тонких выводов. Если первоначально будет предъявлено слово «ступня», то левый мозг особенно быстро сможет распознать близко ассоциирующееся с ним слово «каблук». Но если сначала будут предъявлены слова «ступ-

ня», «плакать» и «стекло», то «правый мозг» будет особенно быстро распознавать другое слово – «резать», опосредованно связанное со всеми этими тремя словами. А если дать вербальную задачу: какое слово сочетается со словами «высокий», «районный» и «здание», то именно «правый мозг» быстрее, чем «левый», распознает правильное слово «школа». Один пациент так говорил после инсульта, повредившего правое полушарие: «Я понимаю слова, но я упускаю тонкости и остроты». Таким образом, правое полушарие помогает нам наполнять свою речь живыми интонациями, чтобы сделать смысл сказанного более понятным, – когда мы спрашиваем: «Что там на дороге впереди?», а не «Что там на дороге, вперед иди?».

Некоторые пациенты с разделенными хирургически полушариями головного мозга какое-то время страдали от буйной независимости своей левой руки, которая могла начать расстегивать пуговицы на рубашке, в то время как правая рука застегивала их; или ставить продукты обратно на магазинную полку, после того как правая рука только что положила их в тележку. Это выглядело так, как если бы каждое полушарие думало примерно таким образом: «А почему бы мне не надеть сегодня зеленую (синюю) рубашку?» И действительно, по словам нобелевского лауреата, психолога Роджера Сперри, хирургическая операция по разделению полушарий создает людей «с двумя отдельными разумами». (Читая эти статьи, я всегда представлял такого человека, иг-

рающего в игру «камень, бумага и ножницы» – левая рука против правой.)

Когда эти два разума не согласны друг с другом, левое полушарие выступает в качестве представителя по связям с общественностью, занимающегося ментальной гимнастикой с целью рационализировать необъяснимые действия. Если правое полушарие отдает команду о каком-то действии, левое интуитивно находит этому оправдания. Если правое полушарие отдает команду засмеяться, то пациент отреагирует смехом. Если же его спросить, почему он смеется, левое полушарие начнет рационализировать, указав, возможно, на «смешное исследование». Если пациент выполнит приказ, отданный «правым мозгом»: «Ходить», левое полушарие сразу же предложит этому объяснение: «Я иду в дом взять бутылочку кока-колы». Майкл Гадцанига приходит к заключению о том, что «левый мозг» является «толкователем», который мгновенно создает теории для оправдания нашего поведения. Мы, люди, легко и быстро конструируем смысл.

Имплицитная память

Мой 93-летний отец недавно перенес микроинсульт, последствия которого выражаются только в одном. Он остался таким же доброжелательным и веселым человеком. Он так же подвижен, как и раньше. Он узнает нас и, листая семей-

ные фотоальбомы, вспоминает все детали. Но он почти полностью утратил способность накапливать новые воспоминания о разговорах или бытовых эпизодах. Он не может сказать, какой сегодня день недели. Он наслаждается прогулкой на автомобиле и с удовольствием комментирует все, что видит, но на следующий день он не помнит, что ездил куда-то. Когда отцу опять и опять рассказывают о смерти брата его жены, он всякий раз выражает удивление, как будто слышит об этом первый раз.

Оливер Сакс рассказывает о другом пациенте, Джимми, с подобной утратой памяти, который, после того как получил травму головного мозга в 1945 г., на протяжении 30 лет на вопрос: «Кто у нас президент?», продолжал отвечать: «Гарри Трумэн». Сакс показал Джимми одну фотографию из «National Geographic» и спросил его: «Что это?».

– Это Луна, – ответил Джимми.

– Нет, – возразил Сакс. – Это фотография Земли, снятая с Луны.

– Доктор, вы шутите? Для этого кто-то должен был доставить туда фотоаппарат!

– Естественно.

– Черт! Вы смеетесь – как вы сделали это?

Удивление Джимми было удивлением умного молодого человека, которым тот был 25 лет назад, который с удивлением реагировал на свое путешествие назад, в будущее.

Тщательное исследование этих странных людей выявляет

нечто еще более странное. Хотя Джимми и другие пациенты со сходной амнезией не способны запоминать новые факты или то, что они только что делали, они могут обучаться. Если показать им спрятанные фигуры на картинках (*Где Уолдо?*), позже они быстро находят их снова. Они могут научиться читать зеркальное письмо или собирать пазлы (но сначала они станут отрицать, что когда-нибудь прежде выполняли это задание). Их можно даже обучить сложным рабочим навыкам. Однако они делают все эти вещи, не осознавая то, что они научились этому.

Эти любопытные открытия противоречат идее о том, что память представляет собой единую целостную систему. Напротив, похоже, что мы имеем две системы, которые работают в тандеме. То, что разрушает сознательное воспоминание, оставляет неповрежденным бессознательное обучение. Эти пациенты могут научиться, *как* делать что-то, – это так называемая *имплицитная память* (процедурная память). Но они не знают и не могут сказать о том, *что* они знают, – а это так называемая *эксплицитная память* (декларативная память). Прочитав историю один раз, во второй раз они будут читать ее быстрее, демонстрируя имплицитную память. Но осознанных воспоминаний у них нет, поскольку они не могут вспомнить, что уже читали эту историю раньше. Сыграв в гольф на новом поле, они полностью забудут об этом опыте, хотя чем чаще они будут играть на этом поле, тем лучше будет их игра. Если несколько раз показать им сло-

во «PERFUME», они не вспомнят, что видели его. Но если спросить их, какое слово приходит им на ум в ответ на словосочетание «PER», они, к своему собственному удивлению, скажут «PERFUME», демонстрируя свое научение. Они помнят о прошлом, но не в явной (эксплицитной) форме. Интуитивно они знают больше, чем осознают.

Эта двойная система имплицитной и эксплицитной памяти помогает объяснить явление «младенческой амнезии». Реакции и навыки, которые мы выучили в младенчестве, – как ходить, стоит ли доверять окружающим или бояться их, – сохраняются и в нашем будущем. Тем не менее, будучи взрослыми, мы ничего не помним (в эксплицитном виде) о первых трех годах нашей жизни. Хотя мы извлекаем огромную пользу из наследия собранной интуиции – нашего восприятия расстояния, нашего чувства, что хорошо, а что плохо, наших предпочтений в отношении знакомых блюд, людей и мест, – наше сознание не содержит никакой информации об этих первых годах жизни. Младенческая амнезия имеет место потому, что мы, по большей части, выражаем свою эксплицитную память словами, которые младенцам, только-только научившимся ходить, еще предстоит выучить, а также потому, что главный участок мозга, отвечающий за хранение эксплицитных воспоминаний (гиппокамп), – это одна из тех структур головного мозга, которые созревают в последнюю очередь. Мы не помним очень многого из собственного прошлого. Тем не менее некоторую часть того, что

мы не можем вспомнить в эксплицитной, сознательной форме, мы помним имплицитно, интуитивно.

Знание без осознания

В этом вопросе сходятся и старая школа Фрейда, и современная когнитивная психология: разум переполнен важными событиями, которые не доводятся до сведения сознания. Психологи Даниел Вегнер и Лора Сمارт называли этот подземный мир «глубинной когнитивной деятельностью». Однако существует предположение о том, что существование бессознательного всегда было трудно доказать. Как нам предоставить свидетельства наличия того, о чем мы не можем рассказать?

Объяснения постфактум, данные Фрейдом относительно того, как динамика бессознательного помогает понять курение одного человека, боязнь лошадей другого и сексуальную ориентацию третьего, оказались несостоятельными. Если вы испытываете гнев по поводу смерти своей матери, вы иллюстрируете теорию о том, что «под угрозой находятся ваши неудовлетворенные потребности детской зависимости». Если вы не испытываете гнева по этому поводу, то вы опять-таки являетесь иллюстрацией, но уже другой теории – о том, что вы «подавляете свой гнев». Как отмечает К. С. Льюис: «Мы спорим, как человек, который рассуждает так: “Если бы на этом стуле сидела невидимая кошка, то он казался бы пу-

стым; но стул на самом деле выглядит пустым; следовательно, на нем сидит невидимая кошка”». Интерпретация постфактум подходит для некоторых историков и литераторов, поскольку помогает объяснить то влияние, которое оказал Фрейд на литературную критику. Но в науке, как и на скачках, ставки надо делать до начала забега.

Могут ли наши сновидения или то, как мы проецируем самих себя на кляксы теста Роршаха, стать своего рода психологическим рентгеном, который позволит заглянуть в глубины нашего разума? (Фрейд называл сны «королевской дорогой в бессознательное».) Критики утверждают, что пришло время пробудиться ото сна теории Фрейда о сновидениях, которую он считал самым ценным из своих открытий, но которая на самом деле является одной из его величайших неудач, поскольку нет доказательств того, что сновидения выражают различные бессознательные желания. Интерпретация сновидений, говорят критики, это кошмар. Даже Фрейд допускал, что «иногда сигара – это просто сигара».

Горячо любимый и неоднократно раскритикованный тест Роршаха предназначен для того, чтобы раскрывать наши бессознательные чувства и конфликты. Но исследователь Ли Сечрест с коллегами предложили «почти универсальное соглашение для членов научного сообщества» – тест просто не обладает валидностью (и не получил «эмпирического подтверждения», как предположила другая группа экспертов). Психолог Робин Доуз из Университета Карнеги – Меллона

недоумевают: «Если профессиональный психолог оценивает вас в ситуации, когда вы подвергаетесь риску, и просит вас рассказать об ассоциациях, которые вызывают у вас чернильные кляксы... уходите скорее из кабинета этого специалиста».

Если старые психоаналитические методы не способны достоверно выявить работу бессознательного разума, то это успешно делает новая когнитивная психология. Давайте прежде всего рассмотрим нашу способность распределять внимание. Вы явно осознаете, что ваше сознательное внимание имеет избирательный характер. В каждый момент времени оно может находиться только в одном месте. Если вы сомневаетесь в этом, попробуйте (при условии, что вы правша) описывать правой ступней круги против часовой стрелки и одновременно писать цифру «3» правой рукой. Вы с легкостью можете делать одно из этих двух дел, но не оба одновременно. Или, если вы обучены музыке, попробуйте одновременно отбивать левой рукой три удара, а правой – четыре за это же время. До тех пор, пока этот навык, благодаря практике, не станет автоматическим, выполнение подобных заданий требует сознательного внимания, которое в каждый конкретный момент времени может быть только в одном месте. Сознание фокусирует нас. Если время – это тот способ, с помощью которого природа мешает всему происходить одновременно, то сознание – это то средство, с помощью которого природа мешает нам думать обо всем одновременно.

Образы восприятия тоже приходят к нам один за другим, один образ исчезает с волшебной грифельной доски нашего разума по мере того, как появляется новый. Поскольку сознательное внимание является избирательным, мы видим известные рисунки, допускающие двойственное толкование, в каждый момент времени только одним способом, после чего этот образ ускользает прочь и на смену ему приходит альтернативное изображение.



Точно так же во время чтения этого предложения вы не ощущаете давления сиденья стула под вами, обуви на ноге и не видите свой нос на линии зрения. Но они присутствуют (куда денется ваш нос?). На вечеринке (или во время эксперимента с дихотомическим слушанием при исследовании избирательности внимания, когда через наушники в каждое ухо поступают разные сообщения) вы можете уделить внимание одному разговору или другому. Вы можете даже постоянно перескакивать с одного разговора на другой. Но если ваше внимание сосредоточено на одном разговоре, вы не воспринимаете, о чем идет речь во втором разговоре. Все, что охватывает ваше внимание, охватывает ваше нераздельное внимание (именно поэтому для большинства из нас лучше всего воздержаться от разговоров по сотовому телефону, ведя машину по Манхэттену).

Но все на самом деле еще интереснее, поскольку оказалось, что мы можем, тем не менее, обрабатывать информацию, на которую не обратили сознательного внимания, и испытывать ее влияние. Стоит только кому-то на вечеринке во время разговора, оставшегося за пределами вашего внимания, назвать ваше имя, и ваше внимание сразу же переместится. Вы не прислушивались к говорящему, но работники в «подвале», следящие за экранами радаров, увидели пятно – сигнал на фоне шума – и сразу же сообщили генерального директора вашей психики. В экспериментах по дихотомическому слушанию эти работники делают то же самое, ко-

гда обнаруживают слово, рождающее эмоции, например то, которое ранее ассоциировалось с ударом тока. Точно так же в экспериментах по бинокулярному зрению – когда двумя глазами человек смотрит на разные изображения – вы увидите только одно изображение, хотя «техники», обслуживающие радар вашего мозга, быстренько отсканируют другое изображение на предмет получения какой-либо важной информации. Следовательно, вы, прямо сейчас, обрабатываете гораздо больше информации, нежели осознаете.

Или представьте, что вы участвуете в эксперименте, проведенном социальным психологом Уильямом Уилсоном. С помощью наушников вы слушаете отрывок прозаического произведения, который читают в один из наушников, и повторяете слова, чтобы сверить их с написанным текстом. Поскольку это задание полностью поглощает вас, вы не обращаете внимания на простенькие мелодии, которые слышны в другом наушнике. Эти мелодии не находятся за пределами вашего восприятия. Вы *могли* бы услышать их, точно так же как могли бы почувствовать туфли у себя на ногах. Но вы до такой степени не замечаете их, что когда позже экспериментатор включает вам эти мелодии наряду с новыми, вы не помните, что уже слышали их. Хотя вы своими ушами слышали их за несколько минут до этого, вы не в состоянии вычленить их из музыкального ряда. Тем не менее когда вас просят оценить, насколько вам понравилась каждая из предъявленных мелодий, вы обнаруживаете, что предпо-

читаете те мелодии, которые вам уже проигрывали через наушник. Ваши предпочтения выявляют то, чего не в состоянии выявить сознательная память.

Во время одного остроумного эксперимента Ларри Джакоби и его коллеги передавали в «оставленное без присмотра» ухо незнакомые имена, такие как Адриан Марр и Себастьян Вейсдорф, в то время как люди проверяли последовательность чисел, транслируемую в ухо, на которое было обращено все внимание. Впоследствии участники эксперимента обычно не могли выбрать ранее предъявленные имена среди имен, данных для опознания. Тем не менее они гораздо чаще оценивали их как имена известных людей! Исследователи блестяще продемонстрировали бессознательную память с помощью разделения внимания и «отнесения имен к знаменитым, но без их узнавания».

Или представьте себе еще один эксперимент. Одним ухом вы слышите непонятное выражение: «We stood by the bank»⁵. Когда ваше ухо, оставленное без присмотра, одновременно слышит подходящее слово (*река* или *деньги*), вы не воспринимаете это слово сознательно. Тем не менее это слово определяет интерпретацию услышанного предложения. Эксперименты по праймингу⁶ показывают, как одна мысль, даже вне

⁵ У этой английской фразы есть множество значений, например: «Мы стоим на берегу реки» или «Мы стоим около здания банка», и т. д. — *Примеч. перев.*

⁶ Прайминг (от англ. *prime* — инструктировать заранее, давать предшествующую установку) — это процесс актуализации ранее сформировавшейся установки, который может привести к искаженной интерпретации воспринимаемой в данный

пределов осознания, влияет на другую мысль или действие. Прайминг – это пробуждение ассоциаций. В еще одном исследовании участники, которых просили закончить предложения, содержащие такие слова, как «старый», «мудрый» и «ушедший на пенсию», после эксперимента гораздо медленнее шли к лифту, чем те, которые не слышали этих слов, – и без какого-либо осознания более медленной ходьбы или высокой частоты слов, имеющих отношение к старости.

Аналоги этих экспериментов встречаются и в повседневной жизни:

- Просмотр жуткого фильма в одиночестве дома может подтолкнуть наши мысли и эмоции к тому, что шум в печной трубе мы примем за звуки от проникшего в дом незваного гостя;

- Что касается множества студентов-психологов, то чтение описаний психологических расстройств может наложить отпечаток на то, как они будут интерпретировать свою тревожность и мрачное настроение. Точно так же чтение описаний симптомов болезни может стать причиной возникновения у студентов-медиков беспокойства по поводу закупорки собственных сосудов, лихорадки или головных болей.

- Попросите людей произнести по буквам слово «S-H-O-P» (магазин), а потом спросите их (или самого себя), что они делают, когда загорается зеленый сигнал светофора. Многие скажут: «Останавливаемся» («STOP»), а затем смущен-

но усмехнутся, поняв, что эта ошибка вызвана ранее предъявленным сигналом.

Вывод: хотя восприятие требует внимания, стимулы, на которые внимание не направлено, могут тем не менее незаметно влиять на нас. Более того, привитые идеи и образы могут автоматически – ненамеренно, без каких бы то ни было усилий и без осознания – влиять на то, как мы интерпретируем и вспоминаем события.

В многочисленных новых исследованиях показано, что эффект прайминга выплывает на поверхность даже в том случае, когда предъявляют подпороговые стимулы на слишком короткое время, чтобы их можно было воспринять. С глаз долой – вовсе не обязательно вон из разума. Удар током, слишком слабый, чтобы его можно было почувствовать, повышает воспринимаемую интенсивность последующего электроудара. Незаметно промелькнувшее слово «хлеб» побуждает людей находить связанное с ним слово, например «масло», гораздо быстрее, чем слова «бутылка» или «пuzzle». Подпороговое предъявление названия цвета ускоряет идентификацию этого цвета, когда он появляется на экране компьютера, тогда как невидимое неправильное название замедляет идентификацию цвета. В каждом из этих случаев невидимый образ или слово стимулирует ответ на предъявляемый позднее вопрос.

Представьте себе еще один эксперимент, проведенный Моше Баром и Ирвином Бидерманом. Если вы похожи на

их студентов из Университета Южной Калифорнии, то существует шанс меньше чем один из семи, что вы сможете опознать простое изображение (типа молотка) после того, как вам предъявят его в течение 47 миллисекунд. Но что произойдет, если вы увидите это изображение снова в таком же положении через 15 минут, в течение которых вам показывали другие изображения? Шансы на то, что вы опознаете молоток, будут выше, чем один из трех. Похоже, что второе предъявление, в сочетании с первым, успешно пробуждает в мозгу осознание.

Разнообразие и тонкость незамеченных влияний впечатляют:

- В ходе одного из экспериментов участникам предъявляли подпороговые эмоционально позитивные сцены (котят или романтическая парочка) или негативные сцены (оборотень или труп) непосредственно перед тем, как показать им слайды с людьми. Хотя сознательно участники воспринимали только вспышку света, они давали более положительную оценку тем людям, фотографии которых ассоциировались с позитивными сценами. Люди каким-то образом казались лучше, если их фотография появлялась после неувиденных котят, а не после неувиденного оборотня.

- Китайские персонажи также воспринимались лучше, если им предшествовало невоспринятое улыбающееся лицо, а не нахмуренное.

- Студенты-старшекурсники оценивали свои научные

идеи более негативно после предъявления им невосприимчивого нахмуренного лица своего преподавателя – как будто в их бессознательном мелькало ощущение его неодобрения.

- Когда студентам показывали подпороговые изображения пауков, а затем они получали удар электрическим током, то некоторые студенты – хотя и в абсолютно нормальном состоянии, судя по ритму их сердцебиения, – могли предсказать грядущий электроудар. Хотя они никогда сознательно не видели этого паука, эти студенты, настроенные на свое тело, обладали внутренним чутьем.

Поразительный и неизбежный вывод: иногда мы интуитивно *чувствуем* то, что мы не знаем, что знаем. Эксперименты по подпороговому воздействию доказали реальность бессознательной обработки информации. Подтверждают ли эти эксперименты заявления предпринимателей о подпороговой рекламе и магнитофонных записях для саморазвития? Может ли «скрытое убеждение» проникать в наш разум? Исследования однозначно показали, что нет, не могут. Хотя торговцы заявляют, что подпороговые послания оказывают мощный продолжительный эффект на поведение, лабораторные исследования выявили слабое мимолетное воздействие на мысли и чувства. Более того, эксперименты показывают, что дающие большую прибыль записи оказывают лишь эффект плацебо – постольку, поскольку люди верят в них. Энтони Гринфолд, психолог из Университета Вашингтона,

который провел многочисленные исследования подпорогового прайминга, провел также шестнадцать экспериментов с записями самопомощи. Его результаты всегда были одинаковыми: ни одна из записей не оказывала терапевтического воздействия. Например, студенты, которым давали запись с сообщением, нацеленным на улучшение памяти, чувствовали, что их память улучшилась. Но то же самое чувствовали и те студенты, которые *думали*, что они слушают ленты для улучшения памяти, а на самом деле они слушали ленту для повышения самооценки. Точно так же студенты, которые думали, что они слушают послание для повышения самооценки, ощущали, что они приобрели от этого ожидаемую пользу. Но тесты, проведенные до и после этой терапии, показали, что прослушанные ленты не произвели никакого эффекта ни на память, ни на самооценку.

Как мы неоднократно еще увидим, подобные эксперименты являются научным инструментом, позволяющим отделить правду от вымысла, факты от фантазий, странные идеи от тех, которые звучат странно, но оказываются истинными. Кто может предположить, как мозг разделяет, а затем интегрирует зрительные подпрограммы. «Жизнь намного удивительнее того, что способен изобрести человеческий разум», – совершенно справедливо говорил Шерлок Холмс в романе Артура Конан Дойля «Этюд в багровых тонах». Чтобы отделить странные, но истинные идеи от пустых фантазий, наука предлагает простую процедуру: проверить их.

Два пути познания

Мы увидели, что и в науке психологии, и в популярной психологии интуиция (как бы она ни называлась) живет и здравствует. Наш разум обрабатывает огромный объем информации за рамками сознания и языка. Внутри нашего постоянно активного мозга существует множество параллельных потоков деятельности, которые функционируют автоматически; запоминание происходит в имплицитной форме, и только случайно всплывает на поверхность в виде сознательных слов. «Упрощенное мышление», как была названа эта бессознательная обработка информации, «составляет одну четверть обычного мышления». Точно так же как капитан «Queen Mary 2» зависит от своих членов экипажа, численность которых более тысячи, мы зависим от наших невидимых когнитивных слуг. Без них мы вряд ли смогли бы встать утром с кровати. Будьте благодарны интуитивному знанию.

Мы привели в качестве примера всего лишь несколько из сотен экспериментов, проведенных в 1990-х гг. и посвященных относительно вкладу наших двух способов познания – непроизвольного (бессознательного) и контролируемого (сознательного). Встречаясь с людьми и приветствуя их, анализируя и предсказывая их поведение, ориентируясь среди незнакомцев и стереотипизируя их, насколько мы руководствуемся интуицией, а не рациональными рассужде-

ниями? В огромной степени, предполагает Джон Бар, ведущий исследователь: «непроизвольные, несознательные процессы пронизывают все аспекты психической и социальной жизни». Как Галилей «убрал Землю с ее привилегированного места центра Вселенной», так и Бар считает, что исследования автоматического мышления «убирают сознание с его привилегированного места». Цель сознания, предполагает Бар, заключается в том, чтобы *«соединять параллельный разум с последовательным миром»* (курсив – Дж. Бар). Ученый утверждает, что бессознательное не столь просто и иррационально, как считают некоторые исследователи. Бессознательные, интуитивные склонности выявляют и отражают закономерности нашей личной истории. Благодаря хранилищу опыта теннисист автоматически – и на уровне интеллекта – знает, куда именно направить мяч, просто повернув ракетку под нужным углом. Когда Венера Уильямс ударяет по мячу, налицо идеальная интеграция и координация сознательного внимания и бессознательного восприятия. Результатом становится ее близкое к совершенству интуитивное знание физики. Психолог Сеймур Эпстейн из Массачусетского университета также различает два типа знания: экспериментальное (полученное на опыте) и рациональное. Он рассматривает один тип знания как интуитивный, автоматический и невербальный, а другой – как рациональный, аналитический и вербальный. У них есть и другие отличия:

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.