

РЕКОМЕНДОВАНО



РБК

МОЗГ
на 100%

ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ ВРЕТ

Дункан Уоттс



Почему не надо слушать свой
внутренний голос



Дункан Уоттс
Здравый смысл врет.
Почему не надо слушать
свой внутренний голос
Серия «Мозг на 100%»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=2819815

*Здравый смысл врет. Почему не надо слушать свой внутренний голос /
Дункан Уоттс ; [пер. с англ. А. Чичериной].: Эксмо; Москва; 2012
ISBN 978-5-699-52862-2*

Аннотация

Каждый из нас в глубине души считает себя специалистом во многих областях, особенно в вопросах человеческих взаимоотношений. Здравый смысл и опыт диктуют нам суждения, которые кажутся неопровержимо верными. А так ли безошибочны наши представления о мире и о себе? Может, есть смысл от них отказаться? Дункан Уоттс, в прошлом профессор социологии, развенчивает миф о непоколебимости здравого смысла. Ведь подчас наши самые глубинные убеждения, заложенные образованием и подкрепленные жизненным опытом, мешают нам принимать рациональные и взвешенные решения,

строить правильные стратегии и осознавать свой выбор. Книга предназначена для широкого круга читателей.

Содержание

Эта квантово-запутанная жизнь	5
Введение Социолог просит прощения	8
Часть I	18
Глава 1	18
Здравый смысл	24
У каждого свой	29
Некоторые оговорки	35
Злоупотребление здравым смыслом	38
Вездесущая интуиция	46
Как нас подводит здравый смысл	49
Глава 2	55
Конец ознакомительного фрагмента.	57

Дункан Уоттс

Здравый смысл врет.

Почему не надо слушать свой внутренний голос

Эта квантово-запутанная жизнь

Серия научно-популярной литературы для взрослых «Библиотеки РВК» открывается книгой Дункана Уоттса «Здравый смысл врет». Книга имела огромный успех среди социологов, специалистов по кадрам и ученых – странное, на первый взгляд, смешение аудиторий. Почему такая пестрая смесь?

Когда на рубеже веков появилась квантовая физика, философы взвыли: «Это мир, в котором не работает здравый смысл!» Действительно, наши обыденные представления, основанные на наблюдении за окружающим яблочко-ньютонским миром, в микромире неприменимы. В доквантовом же пределе мы считаем себя врожденными специалистами, особенно в вопросах человеческих взаимоотношений. Здравый смысл и жизненный опыт диктуют нам суждения, которые кажутся неопровержимо верными. Что может быть про-

ще, например, вопроса о вознаграждении за работу? Кажется бы, типичная ньютоновская механика: чем слаще морковка, которую держат у человека перед носом, тем лучше он работает.

Но Дункан Уоттс, бывший профессор социологии, а ныне исследователь в компании Yahoo! опровергает это утверждение. Оказывается, когда от нас требуют работы более сложной, чем выполнение простых функций или применение навыков, денежное вознаграждение теряет свою силу. Схема «копай глубже, кидай дальше, получай больше» перестает работать безотказно. Единственный путь для работодателя – обеспечить такое количество денег, чтобы работник мог о них не думать. И только потом стимулировать его креативность самостоятельностью работы, глобальными целями и прочими нематериальными «морковками».

Далее Дункан Уоттс подвергает вивисекции тезисы о предсказуемости общественной реакции на заявления влиятельных персон, об осмысленности продвижения продуктов через рекламу «властителями дум» и многие другие. В общем, это книга о том, как наши самые глубинные убеждения, заложенные образованием и подкрепленные жизненным опытом, мешают нам принимать рациональные и взвешенные решения, строить правильные стратегии и осознавать свой выбор.

Обращаясь к более «фундаментальным» материям, Уоттс развенчивает миф о численной предсказуемости в построе-

нии бизнес-стратегий. Именно «здоровый смысл», к дистанцированию от которого в рациональном мышлении призывает автор (и не он один), виновен в многочисленных заблуждениях, на основе которых пытаются управлять стратегиями и рынками. Здесь правит бал «методологический индивидуализм», приводящий автора в состояние тихого бешенства: мы считаем, что если мы описали явление или тенденцию как сумму мыслей, намерений и действий конкретных людей, то, значит, осознали ее в полной мере – а это, конечно же, не так, поскольку сумма часто больше составных частей.

Развенчание методологического индивидуализма и отказ от анализа единичных составляющих и их механического суммирования уже произошел в нескольких областях человеческого знания – например, в химической кинетике или нелинейной динамике. Стараниями Пригожина и Хаккена появилась наука синергетика, изучающая и обобщающая примеры автокаталитического, сугубо нелинейного поведения разнообразных систем. Среди таких систем – и социальные, связанные с разными моделями поведения социума.

В общем, прочитать эту книгу, написанную необычайно здравомыслящим человеком, будет в высшей степени полезно. Тем более, что все очевидно становится тогда, когда уже все растолковали.

Введение Социолог просит прощения

Не проучился я в аспирантуре и шести месяцев, как в январе 1998 года сосед вручил мне критическую статью известного физика и популяризатора науки Джона Гриббина, опубликованную в журнале *New Scientist*. Книгу, о которой шла речь в рецензии, написал некий социолог из Чикаго по имени Говард Беккер. Называлась она «*Tricks of the trade*» и, по сути, представляла собой сборник размышлений об эффективности исследований в социологии. Гриббину книга явно претила: откровения автора, по его мнению, представляли собой прописные истины, известные «настоящим ученым с пеленок». Впрочем, на этом он не остановился. Книга, продолжал Джон, лишь подтверждала его давнее мнение о том, что вся наука об обществе есть «один большой оксюморон» и что «любому физику, которому грозит урезание финансирования, следует присмотреться к карьере в социологии, ибо в ней проблемы, над которыми бьются ученые, должны решаться в один миг».

Рецензию сосед дал мне прочитать неспроста. И эта строчка неспроста же так глубоко врезалась в мою память. В колледже я специализировался на физике и незадолго до того, как рецензия Гриббина попала ко мне в руки, получил сте-

пень доктора инженерных наук – защитив диссертацию по математике так называемых сетей тесного мира¹. Хотя изначально я обучался физике и математике, чем дальше, тем больше меня привлекали социальные науки. В то время я как раз сделал первые шаги в этой области и в каком-то смысле приступил к миниатюрной версии предлагаемого Гриббином эксперимента. Честно говоря, тогда я подозревал, что он прав.

Спустя 12 лет я пришел к выводу, что проблемы, над которыми бьются социологи, экономисты и прочие специалисты наук об обществе, не удастся решить в один миг не только мне, но даже целому легиону физиков. Дело в том, что начиная с конца 1990-х годов сотни, если не тысячи физиков, компьютерщиков, математиков и прочих ученых в области точных наук вдруг заинтересовались вопросами, традиционно относившимися к социальным, – это и структура социальных сетей, и динамика формирования групп, и распространение информации и влияния, и развитие городов и рынков. За последние 10 лет возникли целые новые области с амбициозными названиями вроде «наука о сетях» или «эконофизика». Были подвергнуты анализу громадные массивы данных, предложены бесчисленные теоретические модели, опубликованы тысячи статей – причем многие из них попали на страницы ведущих научных журналов мира (например, *Science*, *Nature* и *Physical Review Letters*). Для поддержки новых направлений исследований были разработаны специаль-

ные программы финансирования, а конференции на такие темы, как «вычислительная наука об обществе», постепенно, но уверенно начали стирать границы между дисциплинами. И, конечно, появилось много новых рабочих мест, позволяющих молодым физикам изучать проблемы, которые раньше считались недостойными их внимания.

Гриббин что-то говорил о мгновенных решениях. Разве мог он себе представить, что вокруг социологических вопросов в итоге развернется столь бурная деятельность? Так что же мы выяснили о проблемах, над которыми наука об обществе билась в 1998 году? Что мы сегодня знаем о природе девиантного поведения, истоках социальных практик, механизмах изменения культурных норм – о таких проблемах писал в своей книге Беккер, – чего не знали тогда? Что предложила эта новая наука для решения актуальных проблем? Не помогла ли она эффективнее отреагировать на гуманитарные катастрофы на Гаити и в Новом Орлеане? Или позволила остановить теракты? А может, она способствовала контролю Уолл-стрит и снижению системного риска? Учитывая тысячи статей, опубликованных физиками за последние 10 лет, насколько ближе мы стали к ответу на такие главные вопросы социологических наук, как экономическое развитие стран, глобализация экономики, взаимосвязь между иммиграцией, неравенством и нетерпимостью? Возьмите газету и судите сами. Я же скажу: не намного².

Отсюда можно извлечь один-единственный урок: вопро-

сы социологии трудны не только для самих социологов, но и для физиков. Увы, этот урок, похоже, не усвоен. Скорее, все совсем наоборот. В 2006 году сенатор Кей Бейли Хатчинсон, представительница республиканской партии из Техаса, предложила Конгрессу прекратить финансирование социальных и поведенческих наук, осуществляемое Национальным научным фондом³. Хатчинсон, нужно заметить, отнюдь не является антинаучно настроенным членом Конгресса – в 2005 году она предложила удвоить финансирование медицинской сферы. Судя по всему, ей не угодили исключительно *социальные* исследования: «Это не та сфера, куда сегодня следует направлять ресурсы [ННФ]», – заявила она. В итоге предложение было отвергнуто, но можно только диву даваться, о чем думала наш замечательный сенатор. Едва ли она считала социальные *проблемы* неважными – никто, конечно, не стал бы отрицать, что иммиграция, экономическое развитие и неравенство не заслуживают нашего внимания. Скорее, она – кстати, как и Гриббин – не считала их проблемами *научными*, заслуживающими внимания серьезных ученых. А может, придерживалась мнения своего коллеги из Оклахомы сенатора Тома Кобурна. Последний три года спустя заявил, что «теории политического поведения лучше оставить CNN, специалистам по опросам общественного мнения, политическим обозревателям, историкам, кандидатам, политическим партиям и избирателям»⁴.

Сенаторы Хатчинсон и Кобурн не одиноки: по мнению

многих, социология едва ли может предложить нечто стоящее. Меня часто спрашивали, что же такое говорит эта наука об окружающем мире, до чего не в силах самостоятельно додуматься любой умный человек. Вопрос, конечно, резонный. Впрочем, как заметил почти 60 лет назад социолог Пол Лазарсфельд, он ясно свидетельствует об общем заблуждении относительно самой природы науки об обществе. В то время он писал об «Американском солдате» – исследовании с участием более 600 тысяч военнослужащих, проведенном военным министерством во время Второй мировой войны, – и составил список шести якобы основных выводов. Например, под номером два шло: «Мужчины из сельских областей обычно легче переносили армейскую жизнь, чем солдаты из городов». «Ага, – воскликнет воображаемый читатель. – Это понятно. В 1940-х годах сельские жители были больше привычны к суровым условиям жизни и физическому труду, чем горожане. Поэтому, естественно, им было легче приспособиться. Зачем надо было проводить такое огромное и дорогое исследование, чтобы сказать мне то, о чем я и сам догадался?»

Действительно, зачем? А затем, пишет Лазарсфельд, что все шесть приведенных им «выводов» на самом деле являлись прямой противоположностью действительным результатам. Именно горожане, а не сельские жители чувствовали себя в армии лучше. Разумеется, если бы читателю сказали правду сразу, он и ей тут же нашел бы соответствующее объ-

яснение: «Горожане более привычны к тесноте, подчинению, строгим стандартам одежды и социального этикета и так далее. Это же очевидно!» Вот на это и указывал ученый. Если всякий факт и *его противоположность* кажутся равно очевидными, то, по его словам, «что-то не так с аргументом очевидности»⁵.

Лазарсфельд говорил о социальной науке, я же утверждаю, что это же относится к любой деятельности, включающей понимание, прогнозирование и изменение поведения людей, – политике, предпринимательству, маркетингу, филантропии. Политики, пытающиеся справиться с городской бедностью, не сомневаются, что отлично понимают ее причины. Специалисты по маркетингу, обдумывающие рекламную кампанию, уверены, что имеют неплохое представление о желаниях потребителей и способах их усиления. А планировщики, разрабатывающие новые схемы снижения цен в сфере здравоохранения, повышения качества школьного образования, борьбы с курением или улучшения энергосбережения, точно знают: весь секрет – в правильно подобранных стимулах.

Как правило, никто из них не ждет, что все получится с первого раза. И все-таки ничего сверхъестественного, по их мнению, в этих проблемах нет – это же «не высшая математика»⁶. Что ж, я не математик и преклоняюсь перед людьми, которые могут посадить аппарат размером с маленький автомобильчик на другую планету. Беда в том, что нам намного

лучше удастся планирование траектории полета ракеты, чем управление экономикой, слияние двух корпораций или даже прогнозирование того, сколько экземпляров книги мы продадим. Так почему же высшая математика *кажется* сложной, а проблемы, связанные с людьми, – которые, возможно, гораздо сложнее, – *кажутся* проще пареной репы? Большинство убеждены, что для их решения достаточно обыкновенного здравого смысла. В этой книге я утверждаю, что ключом к парадоксу является сам здравый смысл.

Критиковать здравый смысл непросто – хотя бы потому, что всегда и везде он считается благом. Когда вас в последний раз просили *не* руководствоваться им? А вот я буду предлагать это очень часто. Как мы увидим далее, он – действительно незаменимый помощник в повседневных ситуациях. И в них он оправдывает все наши ожидания. Но ситуациям, включающим корпорации, культуры, рынки, государства и всемирные организации, присущ совершенно иной тип сложности, отличный от сложности бытовых проблем. При данных обстоятельствах опора на здравый смысл может привести к ряду ошибок и, как следствие, к заблуждению. Все мы учимся на собственном опыте – даже том, который никогда не повторяется или который приобретен в другое время и в других местах. Из-за особенностей этого процесса несостоятельность рассуждений с позиций здравого смысла редко бывает явной. На наш взгляд, мы просто «не знали чего-то раньше», но задним числом это кажется очевид-

ным. Парадокс здравого смысла, таким образом, заключается в следующем: хотя он помогает нам разобраться в окружающем мире, он же может активно препятствовать пониманию мира. Если значение последнего предложения вам не совсем понятно, ничего страшного. Объяснению этого парадокса и анализу его влияния на политику, планирование, прогнозирование, деловые стратегии, маркетинг и социальные науки и посвящена моя книга.

Прежде чем начать, однако, мне бы хотелось упомянуть еще кое о чем. Беседуя с друзьями и коллегами об этой книге, я заметил одну любопытную тенденцию. Когда я говорю *абстрактно* – например, что здравый смысл мешает пониманию происходящего в принципе, – все энергично кивают в знак согласия. «Да, да, – соглашаются они. – Мы всегда знали, что люди верят во всякую чепуху. Это заставляет их думать, будто они все-все понимают, хотя на самом деле они не понимают ничего». Когда же речь заходит об ошибочности их собственных конкретных убеждений, ситуация резко меняется. «Все, что ты говоришь о коварстве здравого смысла и интуиции, может, конечно, и верно, – по сути, говорят они, – но это не мешает нам верить в то, во что (так уж получилось) мы верим». Мол, если другие не умеют здраво мыслить, то это их беда, а мы тут ни при чем.

Человек, разумеется, совершает такие ошибки постоянно. Около 90 % американцев полагают, что водят машину лучше других⁷, огромное количество людей утверждают, что

они счастливее, популярнее и имеют больше шансов преуспеть, чем все остальные⁸. В одном исследовании целых 25 % респондентов отнесли себя к прирожденным лидерам, хотя в реальности таковые составляют всего 1 %⁹. Эта «иллюзия превосходства» настолько распространена и известна, что в народе получила название эффекта Лейк-Уобегона (в честь вымышленного Гаррисоном Кейллором – ведущим радиопередачи *Prairie Home Companion* — города, в котором «все дети выше среднего»). А значит, не следует удивляться, что люди охотнее поверят в ошибочность чужих убеждений, чем своих собственных. Увы, в реальности то, что относится к «каждому», относится к нам всем. Иными словами, заблуждения *должны* быть характерны и для наших собственных убеждений, ибо они свойственны самому образу нашего мышления и рассуждения.

Ничто из вышесказанного вовсе не означает, что мы должны отказаться от всех своих убеждений и начать с нуля – я хотел сказать, что нам следует просто относиться к ним с подозрением. Например, я *правда* вожу машину лучше других? Ведь, с точки зрения статистики, около половины людей, думающих так же, ошибаются. Мы просто ничего не можем с этим поделать. Впрочем, я-то хоть допускаю возможность самообмана и, следовательно, буду обращать больше внимания не только на ошибки других, но и на свои собственные. Возможно, я признаю, что в стычке виноват я, а не другой водитель, – даже если в глубине души останусь

убежден в обратном. И, возможно, этот опыт поможет мне определить, что делают не так другие люди и что делаю не так я сам. К сожалению, даже при всем этом я не смогу быть уверен, что вожу машину лучше других. Но ведь я, по крайней мере, могу к этому стремиться, верно?

Когда мы ставим под вопрос наши допущения о мире – или, что гораздо важнее, когда мы осознаем допущение, которое сделали автоматически, – наша точка зрения может измениться. Даже если этого не произойдет, сам процесс наверняка заставит нас отметить собственное упрямство и horribly придумать. Бесстрастно анализировать свои представления, конечно, нелегко. Но это – первый шаг к формированию новых и, хочется надеяться, более верных убеждений. Ибо шанс на то, что мы правы во всем, во что верим, по сути дела, нулевой. Об этом и писал в своей книге Говард Беккер – это упустил его рецензент и непременно «прохлопал» бы и я. Научиться думать как социолог, утверждал ученый, – значит научиться подвергать сомнению собственные представления об устройстве мира и, возможно, отказаться от них вообще. Если эта книга только подтвердит ваше уже существующее видение мира, тогда приношу свои извинения. Значит, как социолог я не справился со своей задачей.

Часть I

Здравый смысл

Глава 1

Миф о здоровом смысле

Каждый день нью-йоркским метрополитеном пользуются пять миллионов человек. Покинув свои дома в Манхэттене, Бруклине, Куинсе и Бронксе, они стекаются под землю на сотнях станций, втискиваются в тысячи вагонов, мчатся во тьме по лабиринту тоннелей, а затем вновь наводняют платформы и эскалаторы – нескончаемый людской поток, отчаянно ищущий выход на поверхность. Любой, кто когда-либо принимал участие в этом ежедневном ритуале, подтвердит: нью-йоркская подземка – это нечто среднее между чудом и кошмаром, хитроумная комбинация бетона, техники и уймы народа в духе Руба Голдберга¹. Впрочем, невзирая на бесчисленное множество мелких аварий, таинственных задержек и неразборчивых объявлений информационной службы,

¹ Голдберг, Руб (1983–1970) – американский карикатурист, инженер и изобретатель. Известен серией мультфильмов и карикатур, в которых фигурируют чрезвычайно сложные, громоздкие и запутанные устройства, выполняющие очень простенькие функции. – *Прим. пер.*

пассажиры таки умудряются добраться до места назначения – хотя и не без известного вреда для психики. В особенности на вавилонское столпотворение похож час пик. Уставшие рабочие и служащие, измученные мамочки, орущие и пихающиеся подростки – все они толкуются на ограниченных клочках пространства, борясь за время и кислород. Метро – не то место, где следует искать образчики человеколюбия и доброты. Метро – не то место, где к вам может подойти совершенно здоровый, физически сильный молодой человек и попросить уступить ему место.

И тем не менее именно это произошло однажды в начале 1970-х годов, когда группа студентов факультета психологии по заданию своего преподавателя, социального психолога Стэнли Милграма², спустилась в метро. В то время Милграм уже был известен громкими исследованиями «подчинения», проведенными несколькими годами ранее в Йельском университете. В ходе его экспериментов самые обычные люди, приглашенные в лабораторию якобы для изучения эффективности обучения, наносили «смертельные» удары электрическим током другому человеку (подсадному актеру) только лишь потому, что им так велел исследователь в белом халате¹⁰! Другими словами, весьма уважаемые граждане в весьма заурядных обстоятельствах оказались способны на акты, непостижимые с точки зрения нравственности.

² Милграм, Стэнли (1933–1984) – известный американский социальный психолог. Считается одним из самых влиятельных психологов XX века. — *Прим. пер.*

Это открытие глубоко взволновало многих. С тех пор словосочетание «подчинение авторитету» носит отрицательный оттенок.

Впрочем, люди гораздо реже отдают себе отчет в том, что следование инструкциям авторитетных лиц, как правило, совершенно необходимо для надлежащего функционирования общества. Представьте, что студенты спорили бы со своими преподавателями, служащие – ругались с начальством, а водители – не обращали внимания на инспекторов дорожного движения, окажись просьбы и приказы последних не по душе первым. Хватило бы каких-то пяти минут, чтобы свергнуть мир в хаос. Конечно, бывают моменты, когда разумнее противостоять авторитету: большинство согласится с тем, что ситуация, созданная Милграмом в лаборатории, как раз из таких. Однако из его экспериментов также явствовало и то, что социальный порядок, в повседневной жизни принимаемый нами как данность, поддерживается отчасти некими негласными правилами. Об их существовании мы даже не подозреваем до тех пор, пока не нарушим их.

Переехав в Нью-Йорк, Милграм задался вопросом: а существует ли похожее «правило» относительно требований уступить место в метро? Как и правило подчинения авторитетным лицам, оно нигде не закреплено: едва ли обычный пассажир, попроси вы его изложить основные принципы пользования метрополитеном, о нем упомянет. И все-таки оно существует. В ходе своего скромного «полевого» ис-

следования студенты Милграма очень быстро выяснили это. Хотя больше половины пассажиров в итоге уступили свои места, многие сердились и требовали объяснений. Никто не ожидал ничего подобного: все были удивлены (даже изумлены), а окружающие часто с пренебрежением отзывались о происходящем. Впрочем, наибольший интерес представляла реакция вовсе не пассажиров, а самих исследователей. Последние нашли чрезвычайно сложным само проведение эксперимента. Отвращение к стоявшей перед ними задаче оказалось настолько большим, что молодым людям пришлось разбиться на пары, в которых один служил моральной поддержкой другому. Когда студенты сообщили о своем дискомфорте Милграму, тот лишь посмеялся над ними. Улыбался он ровно до того момента, пока сам не попробовал провести этот опыт: необходимость подойти к совершенно незнакомому человеку – что здесь сложного? – и попросить его или ее уступить место вызвала у ученого физический приступ тошноты. Каким бы пустяковым это ни выглядело, нарушить данное правило оказалось не проще, чем «правило» подчинения авторитету¹¹.

Как выясняется, любой большой город, вроде Нью-Йорка, буквально кишит подобными правилами. В битком набитом поезде, например, немудрено оказаться зажатым между другими пассажирами. Но если кто-нибудь стоит рядом с вами, когда вагон пуст, – это по меньшей мере неприятно. Следовательно, явно существует некое правило, заставляющее нас

занимать как можно больше имеющегося пространства. Стоит его кому-нибудь нарушить, и мы начинаем испытывать сильнейший дискомфорт. Только представьте, как неудобно вы будете себя чувствовать, если незнакомец, едущий с вами в лифте, вместо того чтобы смотреть на двери, останется стоять к вам лицом. В ограниченных пространствах – в том числе и вагонах метро – люди постоянно оказываются лицом друг к другу, но никто не задумывается об этом. Зато, случись такое в лифте, ситуация покажется в высшей степени странной. Как будто человек нарушил некое правило – пусть даже до этого момента вам и в голову не приходило, что оно вообще существует. А как насчет всех тех правил, которыми мы руководствуемся, обходя встречных прохожих на тротуаре, распахивая двери перед своими спутниками, уступая такси другим, становясь в очередь в магазине, переглядываясь с водителями при переходе оживленной улицы и в целом проявляя внимательность к окружающим, одновременно отстаивая собственное право на определенную долю пространства и времени?

Вне зависимости от того, где мы живем, нашей жизнью руководят неписанные правила – собственно, их так много, что, даже задайся мы такой целью, нам бы не удалось записать их все. И тем не менее, по нашему глубочайшему убеждению, здравомыслящие люди должны их знать. Более того, по нашему глубочайшему убеждению, здравомыслящие люди должны знать, какое из *писаных* правил в любом отдель-

но взятом случае позволительно отбросить. Окончив школу, я отправился служить в военно-морской флот и провел следующие четыре года в Академии австралийских Вооруженных сил. В те времена это было жаркое местечко: рывкающие инструкторы по строевой подготовке, предрассветные отжимания, бег под проливным дождем с винтовками наперевес и, конечно, уйма правил. Поначалу новая жизнь казалась невероятно сложной и невразумительной. Впрочем, мы быстро усвоили, что если одни правила важны и игнорировать их можно только на свой страх и риск, то соблюдение других обеспечивается чем-то вроде подмигивания и кивка. Не то чтобы наказания не бывали суровыми. Схлопотать семь дней марширования по плацу за какой-то незначительный проступок (например, за опоздание на сбор или неаккуратно застеленную кровать) – так это запросто. Однако каждому из нас надлежало понять одну очень важную вещь (хотя, разумеется, признавать, что мы ее поняли, было вовсе не обязательно): жизнь в Академии больше похожа на игру, чем на реальность. Иногда ты выигрываешь, а иногда проигрываешь – вот тогда-то и оказываешься на плацу. Но, что бы ни случилось, принимать это близко к сердцу не следовало. И, разумеется, месяцев через шесть ситуации, которые ужаснули бы нас по прибытии, стали казаться совершенно естественными. Станным теперь казался весь остальной мир.

У каждого есть подобный опыт. Возможно, конечно, не такой эксцентричный, как учеба в военной академии, – с тех

пор минуло уже 20 лет, и иногда мне кажется, что это происходило в другой жизни. Но, будь то необходимость влиться в реалии новой школы, освоиться на новой работе или научиться жить в чужой стране, нам всем приходилось так или иначе приспосабливаться к новому окружению. Поначалу оно виделось странным, пугающим и полным непонятных правил, но в итоге становилось знакомым и привычным. Очень часто формальные правила – те, что записаны, – важны меньше, чем правила неформальные, которые могут оставаться не сформулированными до тех пор, пока мы их не нарушим. И наоборот, правила, о которых мы знаем, могут не быть обязательными или же быть обязательными только иногда – в зависимости от какого-то другого правила, которое нам неизвестно. Думая о том, какими сложными бывают эти жизненные игры, просто диву даешься, что мы вообще умудряемся в них играть. Тем не менее, как маленькие дети осваивают иностранный язык, так и мы учимся ориентироваться даже в совершенно незнакомой социальной среде, практически этого не осознавая.

Здравый смысл

Та чудесная, удивительная часть человеческого интеллекта, которая позволяет справляться с подобного рода проблемами, и есть так называемый здравый смысл. Мы столь привычны к нему, что замечаем лишь его отсутствие: без него

повседневная жизнь просто немыслима. Здравый смысл – это то, откуда мы знаем, что именно одеть на работу утром, как вести себя на улице или в метро, как поддерживать гармоничные взаимоотношения с друзьями и коллегами. Здравый смысл подсказывает нам, когда правилам подчиняться, когда их тихонько игнорировать, а когда открыто им не повиноваться. Он глубоко укоренен в правовой системе, политической философии и профессиональном образовании. Это *sine qua non*³, сущность социального интеллекта¹².

Несмотря на то что к здравому смыслу люди прибегают постоянно, ему на удивление трудно дать определение. Грубо говоря, он – слабо организованная совокупность фактов, наблюдений, представлений об окружающей действительности, непосредственного опыта, а также общепринятых или очевидных (прописных) истин, которые каждый из нас накапливает в течение жизни, сталкиваясь с повседневными ситуациями и делая из них соответствующие выводы¹³. За исключением вышеизложенного, здравый смысл не поддается простой классификации. Одни «обыденные» знания по своему характеру очень общие – согласно антропологу Клиффорду Гирцу⁴, это «древний клубок общепри-

³ Обязательное условие (*лат.*).

⁴ Гирц, Клиффорд (1926–2006) – американский антрополог и социолог, основатель интерпретативной антропологии, занимающейся изучением различных культур и воздействием концепции культуры на концепцию человека. Оказал определяющее влияние на развитие культурной антропологии США во второй

знанных практик, распространенных верований, привычных суждений и естественных эмоций». Но здравый смысл также может относиться и к более специализированным знаниям – например, профессиональным (врача, юриста, инженера), накапливаемым в течение многих лет обучения и практики. В 1946 году в Чикаго в обращении к ежегодному собранию Американской социологической ассоциации Карл Тейлор, тогдашний ее президент, сказал: «Под здравым смыслом я подразумеваю знания, имеющиеся у тех, кто является частью социальных ситуаций и процессов, понимание которых есть одна из основных задач социологии. В этом плане данный термин может выступать синонимом народной мудрости или же относиться к знаниям инженеров, политиков, журналистов, издателей или иных лиц, регулирующих, интерпретирующих и прогнозирующих поведение отдельных людей и групп»¹⁴.

В своем определении Тейлор подчеркнул две ключевые черты здравого смысла, отличающие его от других типов знаний – таких как естественные науки или математика¹⁵. Во-первых, в противоположность формальным, сугубо теоретическим системам знания, здравый смысл – всецело *практический*. То есть главное – это сами ответы на вопросы, а отнюдь не способы их получения¹⁶. С точки зрения здравого смысла, знать, что нечто есть истина или данность, впол-

не достаточно. Для извлечения пользы из знаний нам обязательно надо понимать, почему все устроено так, а не иначе, но чересчур сосредотачиваться на этом, пожалуй, не стоит. Иначе говоря, в отличие от теоретических знаний, здравый смысл не осмысливает и не подвергает мир сомнению, а воспринимает его таким, «каков он есть».

А вот и вторая характерная черта, отличающая здравый смысл от формальных знаний: если потенциал последних кроется в возможности сводить полученные специфические данные к логическим категориям, описываемым общими принципами, то потенциал первого заключается в возможности справляться с каждой отдельно взятой ситуацией самой по себе. Например, именно благодаря здравому смыслу наши одежда, действия и речь в присутствии начальника будут отличаться от поведения в присутствии друзей, родителей, друзей родителей или родителей друзей. В то время как во всех этих случаях формальная система знаний пытается вывести надлежащее поведение из единого, более общего «закона», здравый смысл просто «знает», как нужно поступать в данной конкретной ситуации¹⁷. Именно по этой причине известные всем «прописные истины» оказалось так трудно воспроизвести в компьютерах: в отличие от знаний теоретических, основанные на повседневном опыте подразумевают относительно большое количество правил поведения даже в небольшом количестве особых ситуаций. Допустим, нужно запрограммировать робота, чтобы он ориентировался

в метро. На первый взгляд, задача относительно проста. Однако очень скоро выясняется: даже один-единственный компонент этой задачи – как, скажем, «правило», запрещающее просить других пассажиров уступить свое место, – зависит от сложного множества других правил, вроде бы не имеющих к нему ни малейшего отношения. Это, например, принципы распределения мест в вагоне или вежливого поведения в общественных местах. Это правила жизни в многолюдных городах. Это общие нормы вежливости и любезности, справедливости и собственности.

Все попытки формализовать обыденные знания неизбежно наталкивались на тот или иной вариант вышеизложенной проблемы: чтобы научить робота имитировать даже ограниченный диапазон человеческого поведения, приходится, в некотором смысле, учить его *всему*. В противном случае бесчисленные тонкие различия между тем, что важно, что должно быть важно, но не важно и что может стать важным в зависимости от обстоятельств, всегда будут сбивать с толку даже самого совершенного робота. Стоит ему попасть в ситуацию, лишь самую малость отличающуюся от запрограммированных, как бедняга потеряет всякое представление о том, как себя вести. Он будет явно отличаться от остальных роботов. И всегда ошибаться¹⁸.

Люди, которым не хватает здравого смысла, чем-то похожи на незадачливого робота. Они не понимают, на чем следует сосредотачивать внимание, – это раз. И не понимают,

чего конкретно они не понимают, – это два. По той же самой причине, по которой программирование роботов представляет собой крайне непростую задачу, удивительно сложно объяснить лишенному здравого смысла человеку, что именно он делает не так. Приведите ему множество примеров того, что он сказал и сделал неправильно, – и, вероятно, ему удастся избежать повторения данных конкретных ошибок в будущем. Но как только ситуация изменится, все вернется на круги своя. В Академии у нас было несколько таких курсантов: исключительно умные, компетентные ребята, которые никак не могли сообразить, как играть в нашу общую игру. Все знали, кто они такие, и все видели, что они чего-то не понимают. Увы, не зная, в чем загвоздка, мы не могли им помочь – и большинство из них, растерянные и ошеломленные, в итоге покинули военную службу.

У каждого свой

Как ни странно, здравому смыслу присущи кое-какие любопытные особенности. Одной из наиболее примечательных является его разительное изменение в зависимости от эпохи и культуры. Несколько лет назад, например, предприимчивая группа экономистов и антропологов решила проверить, как представители различных культур играют в так называемую игру-ультиматум. Идея заключается в следующем. Из двух человек один получает 100 долларов, которые затем

должен разделить со вторым участником – причем может отдать всю сумму, предложить любую ее часть или не дать вообще ничего. Второй человек либо соглашается на сделку, либо отказывается от нее. Если он принимает предложение, оба участника получают оговоренные суммы, если отвергает – оба остаются ни с чем. Отсюда и «ультиматум».

В сотнях подобных экспериментов, проведенных в индустриальных обществах, большинство игроков предлагали разделить деньги пополам, а предложения меньше 30 долларов, как правило, отвергались. Экономисты сочли подобное поведение весьма странным, ибо оно явно противоречило общепринятому понятию экономической рациональности¹⁹. Даже один-единственный доллар лучше, чем вообще ничего. Следовательно, с практической точки зрения, получатели обязаны принимать любое предложение выше нуля. Зная это, игроки № 1 должны предлагать наименьшую сумму, которая может быть принята, – то есть один доллар. Впрочем, если задуматься, понятно, почему люди поступают именно так, а не иначе: нечестно пользоваться ситуацией только потому, что у вас есть такая возможность. Реципиенты, которым предлагают меньше трети, чувствуют себя обманутыми, а потому отказываются от этой суммы – лишь бы преподать урок гнусным напарникам. Зная *это*, игроки № 1, как правило, предлагают столько денег, сколько, по их мнению, второй участник сочтет справедливым.

Это вовсе не кажется вам грандиозным научным открыти-

ем? По-вашему, экономистам следует всего-навсего почаще выбираться в общество? Что ж, вы не одиноки. Если в чем-то и есть здравый смысл, так это в том, что людей интересуют не только деньги, но и справедливость – и порой гораздо больше. Однако когда экспериментаторы воспроизвели игру «ультиматум» в 15 доиндустриальных обществах на каждом из пяти континентов, выяснилось: люди в них имеют очень разные представления о том, что именно считать справедливым. Одна крайность – перуанское племя мачигенга, члены которого, как правило, готовы были отдать лишь четверть от общей суммы. Практически ни одно из предложений не было отвергнуто. Другая крайность – племена Папуа – Новой Гвинеи ау и гнау. Здесь индейцы нередко предлагали больше половины – однако, как ни странно, такие «гиперсправедливые» предложения отвергались с той же частотой, что и несправедливые²⁰.

Чем же объясняются эти различия? Оказывается, у племен ау и гнау существует древний обычай, согласно которому получение подарка обязывает получателя в будущем сделать презент дарителю. Поскольку в обществах ау и гнау эквивалента игры «ультиматум» нет, их представители просто «накладывали» незнакомое взаимодействие на более привычный социальный обмен – обмен подарками – и реагировали соответственно. То есть деньги, любому западному участнику казавшиеся легкими, для индейца ау или гнау означали нежелательное обязательство. Мачигенга, на-

против, живут в обществе, где лояльные взаимоотношения предполагаются исключительно с ближайшими членами семьи. Следовательно, играя в «ультиматум» с чужаками, индейцы мачигенга (также накладывая незнакомое на знакомое) не считали своим долгом делать справедливые предложения. Кроме того, они практически не испытывали негодования, от которого буквально кипел бы западный человек, предложи ему напарник заведомо неравную долю: даже маленькая сумма представлялась им весьма и весьма удачной сделкой.

Стоит лишь разобраться в специфике культур ау, гнау и мачигенга, как их странное поведение начинает казаться совершенно разумным. Именно таким оно в действительности и является. Как мы подсознательно считаем справедливость и взаимность принципами здравого смысла, которые следует уважать, соблюдать и отстаивать при нарушении без уважительной причины, так и народы из 15 доиндустриальных обществ имеют свой собственный имплицитный набор представлений об устройстве мира. Последние могут отличаться от мыслей западного человека, но их логика работает точно так же. Проще говоря, так поступил бы любой благоразумный человек, выросший в той культуре.

Учитывая все вышеизложенное, можно сделать следующий вывод. Хотя здравым смыслом так или иначе руководствуемся мы все, он может считаться «общепринятым» только в той мере, в какой два человека разделяют достаточно

схожий социальный и культурный опыт²¹. Здравый смысл, следовательно, зависит от того, что социолог Гарри Коллинз называет «коллективным тацитным (неявным) знанием» – то есть закодированным в социальных нормах, обычаях и практиках²². Согласно Коллинзу, обрести данный тип знаний возможно только через участие в жизни самого общества – вот почему так сложно учить машины. То же относится и к людям: представляющееся разумным одному может показаться странным, таинственным, диким или отвратительным другому. Например, согласно антропологу Клиффорду Гирцу, в разных эпохах и культурах отношение к детям-гермафродитам сильно различалось. Римляне питали к ним отвращение и убивали, греки их терпели, индейцы племени навахо боготворили. А восточноафриканское племя покот считало их «ошибками» и относилось к ним как к треснувшим глиняным горшкам, которые можно оставить, а можно и выбросить²³. Аналогичным образом такие практики, как рабство, человеческие жертвоприношения, канибализм, перевязывание ног или уродование женских гениталий, осуждающиеся в большинстве современных культур, когда-то и где-то непременно считались (а в некоторых случаях считаются и по сию пору) абсолютно легитимными.

Другим важным следствием социальной укорененности здравого смысла является то, что рассудительным людям достичь согласия в вопросах этого самого смысла, как правило,

не удастся. Например, человеку, с детства привыкшему считать Нью-Йорк холодным, бескомпромиссным городом, полным подозрительных личностей, которым нельзя доверять, а то и вовсе рассадником преступности, может показаться невероятным, что где-то в Манхэттене жители не запирают входные двери. Как явствует из соответствующей газетной статьи, большинство горожан искренне полагают, будто люди «без замков» – сумасшедшие. Одна женщина сказала: «Я живу в высотке с вахтером уже 15 лет и не слышала, чтобы в здании произошла хоть одна кража. Но это здесь ни при чем. Это же просто здравый смысл [запирать дверь]». А между тем людям, не запирающим двери, сумасшедшими кажутся все остальные: подумать только, их шокирует такое поведение!²⁴ Особый интерес в этой истории вызывают формулировки опрошенных нью-йоркцев: они почти в точности отражают опыт Клиффорда Гирца. Рассказывая о колдовстве на острове Ява, ученый замечает: «...Когда все семейство мальчика в один голос утверждает, будто он упал с дерева и сломал ногу исключительно из-за того, что его столкнул дух покойного дедушки, недовольный пренебрежением со стороны членов семьи своим ритуальным долгом, то здесь, с их точки зрения, и начало, и середина, и конец этой истории. Они убеждены, что произошло именно это, и ничего более, – и их озадачивает только то, что меня смущает их абсолютная уверенность в собственной правоте»²⁵.

Иными словами, разногласия по вопросам здравого смыс-

ла практически невозможно устранить, ибо ни одной из сторон не ясно, на каких основаниях нужно строить разумную аргументацию. Возьмите любой пример: спор нью-йоркцев о том, нужно или не нужно запираť входные двери, полемику Национальной стрелковой ассоциации и сторонников кампании Брэди относительно видов огнестрельного оружия, которые должен иметь возможность приобрести любой американец⁵, или дискуссию о колдовстве, развернувшуюся между западным антропологом и представителями доиндустриальных племен в Индонезии. Вне зависимости от культуры, если, по мнению людей, таков здравый смысл, они верят в это безоговорочно. Их озадачивает лишь тот факт, что другие с ними не согласны²⁶.

Некоторые оговорки

Поскольку то, что кажется одному человеку очевидным и само собой разумеющимся, другой может посчитать глупым, встает вопрос о самой надежности здравого смысла в

⁵ Пресс-секретарь президента США Рональда Рейгана Джеймс Брэди, тяжело раненный в 1981 году во время покушения на главу государства, является горячим сторонником правового регулирования продажи, владения и применения огнестрельного оружия в Америке. В 1993 году был принят закон Брэди по предотвращению насилия, совершаемого с помощью огнестрельного оружия; позже ФБР создало национальную систему моментальной проверки граждан. В настоящее время «Центр Брэди» является крупнейшей и наиболее влиятельной структурой, выступающей за ужесточение правил продажи оружия, и главным оппонентом Национальной Стрелковой Ассоциации. – *Прим. пер.*

понимании окружающего мира. Откуда нам черпать уверенность в правильности собственных верований и убеждений, если кто-то другой в равной степени уверен в их *неправильности*? И если мы сами порой не в состоянии объяснить толком, почему правы именно мы? Разумеется, от людей, которые с нами не согласны, всегда можно отмахнуться как от безумцев или невежд, не заслуживающих внимания. Но чем дальше, тем сложнее объяснить, почему мы сами-то верим в то, что делаем. Только представьте, какой длинный путь прошла всего за одно поколение идея о разрешении гомосексуалистам открыто служить в Вооруженных силах США⁶: если сначала об этом никто и помыслить не мог, то сегодня, как лаконично и просто выразился председатель Объединенного комитета начальников штабов, это «правильное дело»²⁷. За это время многие успели поменять свое отношение к проблеме, но разве они считают, что 20 лет назад страдали временным помешательством? Конечно, нет. Зато они явно думают, что были неправы. Следовательно, если нечто, казавшееся само собой разумеющимся, вдруг оказалось ошибочным, возникает вопрос: что еще из того, в самоочевидность чего мы верим сейчас, покажется заблуждением в будущем?

Впрочем, это еще полбеды. Непостижимо даже то, как

⁶ В 1993 году в США был принят так называемый закон «не спрашивай, не говори», запрещавший служить в Вооруженных силах США гомосексуалистам, если они не скрывали своих сексуальных предпочтений, а также требовавший от командования не выяснять сексуальную ориентацию военнослужащих. Закон действовал 17 лет, после чего в декабре 2010 года был отменен. — *Прим. пер.*

различные убеждения, которых мы придерживаемся в данный конкретный момент, вообще сочетаются друг с другом. Большинство людей, например, считают собственные представления о политике вытекающими из одного-единственного четкого мировоззрения: «я – умеренный либерал» или «я – закоренелый консерватор», и так далее. Если бы это было так, люди, называющие себя либералами, в большинстве вопросов занимали бы либеральные позиции, а консерваторы придерживались бы противоположной точки зрения. Между тем, согласно ряду исследований, вне зависимости от того, отождествляют себя граждане с либералами или консерваторами, их мнение по одному вопросу не имеет практически никакого отношения к их мнению по другому. То есть, скажем, об абортах они думают так, а о смертной казни или нелегальной иммиграции – иначе²⁸. Другими словами, у нас складывается впечатление, будто наши убеждения проистекают из некой всеобъемлющей философии, а ведь в реальности мы приходим к ним вполне независимо и часто случайно.

Еще явственнее трудность согласования убеждений, основанных на здравом смысле, проявляется в афоризмах и пословицах, к которым мы прибегаем, стремясь разобраться в происходящем. Как любят замечать социологи, многие эти изречения противоречат друг другу. Рыбак рыбака видит издалека, но притягиваются противоположности. Дальше с глаз – ближе к сердцу, но с глаз долой – из сердца вон.

Семь раз отмерь, один отрежь, но промедление смерти подобно. Разумеется, беда не в том, что эти убеждения противоречивы, – ведь в различных обстоятельствах мы прибегаем к различным изречениям. Но, поскольку мы никогда не уточняем, для каких обстоятельств подходит одно и не подходит другое, у нас нет ровно никакой возможности описать, что конкретно мы думаем и почему думаем именно так, а не иначе. Здравый смысл, проще говоря, есть не столько определенное мировоззрение, сколько некий мешок, полный логически несовместимых, часто противоречащих друг другу убеждений, каждое из которых кажется верным сейчас, но не обязательно останется таковым в других условиях.

Злоупотребление здравым смыслом

Фрагментированность, изменчивость и даже внутренняя противоречивость, присущая здравому смыслу, как правило, не представляет проблем в обыденной жизни. Дело в том, что повседневность фактически разбита на множество мелких проблем, укорененных в очень специфических контекстах и решаемых более или менее независимо друг от друга. При данных обстоятельствах логичность мыслительных процессов – не главное. В сущности, не очень-то важно, что в одном случае – чем дальше с глаз, тем ближе к сердцу, а в другом – с глаз долой, из сердца вон. В любой ситуации мы точно знаем, что именно хотим донести, какое решение под-

держат, и, исходя из этого, обращаемся к соответствующим прописным истинам. Если бы нам предстояло разобраться, каким образом все наши объяснения, позиции и убеждения, основанные на здравом смысле, уживаются у нас в голове, мы столкнулись бы со всеми мыслимыми видами непоследовательностей и противоречий. К счастью, жизнь редко ставит перед нами подобную задачу, и мы этого даже не замечаем.

Сложности возникают тогда, когда мы используем здравый смысл для решения проблем, *выходящих за рамки* непосредственных «здесь и сейчас», – проблем, включающих прогнозирование или управление поведением большого количества людей в ситуациях, далеких от нас либо в пространстве, либо во времени. На первый взгляд, мы этим не занимаемся? Неправда. Мы делаем это постоянно. Каждый раз, читая газету и стараясь понять события, разворачивающиеся в другой стране, – будь то израильско-палестинский конфликт, волнения в Ираке или кажущиеся бесконечными столкновения в Афганистане, – мы рассуждаем о вызвавших их причинах – с точки зрения здравого смысла. Каждый раз, составляя мнение о той или иной финансовой реформе или политике здравоохранения, мы рассуждаем о том, как разные ограничения и стимулы повлияют на поведение заинтересованных сторон – с точки зрения здравого смысла. Каждый раз, споря о политике, экономике или законодательстве, мы рассуждаем о том, какое влияние окажет на общество обсуждаемый курс или проект – с точки зрения здравого смыс-

ла.

Ни в одном из этих случаев для решения, как нам следует вести себя здесь и сейчас, мы не руководствуемся здравым смыслом. Скорее, прибегаем к нему, чтобы понять, как вели себя – или поведут – другие люди в обстоятельствах, о которых мы имеем в лучшем случае неполное представление. В какой-то момент мы начинаем осознавать, что мир очень сложен и все в нем так или иначе связано со всем остальным. Но, читая статьи о реформировании системы здравоохранения, или о вознаграждениях банкиров, или об израильско-палестинском конфликте, мы вовсе не ставим своей целью понимание связей между всеми этими событиями. Если представить, что наш мир – огромный пестрый гобелен, то мы сосредотачиваемся на одном крошечном его клочке, видимом в данный конкретный момент, и составляем себе соответствующее мнение. Таким образом, просматривая газету за утренней чашечкой кофе, мы умудряемся составить 20 различных мнений по 20 различным темам, не приложив к этому ни малейших усилий. Это же просто здравый смысл!

Наверное, не так уж и важно, какие именно выводы о глобальных событиях делают обыватели, сидя у себя дома. Все они основываются на том, что написано в газетах или говорят друзья. Следовательно, не так уж и важно, что их рассуждения отнюдь не отвечают характеру этих самых событий. Впрочем, простые граждане – не единственные, кто в решении социальных проблем руководствуется здравым смыс-

лом. Разрабатывая план борьбы с бедностью, политики, например, неизменно опираются на собственные представления о том, почему бедные люди бедны и как им лучше помочь. Скорее всего, у всех окажутся собственные мнения, и они будут логически непоследовательными, а то и вовсе противоречивыми. Одни объяснят бедность отсутствием надлежащих ценностей упорного труда и бережливости. Другие – генетической неполноценностью. Третьи – не представившимися возможностями, недостатками программ социальной поддержки или иными факторами. Все эти убеждения в итоге приведут к предложению различных решений, не все из которых окажутся верными. И тем не менее политические деятели, наделенные властью проводить в жизнь широкомасштабные планы, затрагивающие тысячи или даже миллионы людей, не менее склонны доверять интуиции, нежели простые граждане, читающие газету у себя дома.

Здравый смысл – плохой помощник в решении вопросов, выходящих за рамки повседневности. Чтобы убедиться в этом, достаточно бросить взгляд в прошлое. Как пишет в своей книге «Благими намерениями государства» политолог Джеймс Скотт, конец XIX и начало XX века ознаменовались всеобщим оптимизмом инженеров, архитекторов, ученых и правительственных технократов, полагавших, будто проблемы общества можно решить тем же образом, каким это делалось в науке и технике в эпоху Просвещения, а затем и промышленной революции. Согласно этим «высоким модер-

нистам», проектирование городов, управление природными ресурсами и даже всей экономикой в целом подлежит «научному» планированию. В 1923 году известный архитектор Ле Корбюзье⁷, один из корифеев высокого модернизма, писал: «План – это диктатор; без него безраздельно властвуют нищета, беспорядок, своеволие»²⁹.

Естественно, сторонники высокого модернизма не распространялись о том, что руководствуются-то они, по сути, исключительно здравым смыслом, предпочитая облачать собственные амбиции в язык науки. Но, как указывает Скотт, научная аура была всего лишь миражом. В действительности никакой науки планирования не существовало – одни лишь мнения отдельных градостроителей и планировщиков, стремящихся «проинтуичить» (всего-навсего!), какими последствиями обернутся их планы в реальности. Никто не сомневается, что такие люди, как Корбюзье, – и в самом деле блистательные и оригинальные мыслители. Однако результаты претворения их планов в жизнь – например, советская коллективизация или Бразилиа Ле Корбюзье – часто оказывались катастрофическими, а некоторые – как социальная инженерия фашизма или режим апартеида в Южной Африке – сегодня и вовсе считаются одними из величайших бед XX столетия. Но даже если планы удавались, происходило это зачастую не потому, что они были так хороши, а

⁷ Корбюзье Ле (1887–1965) – знаменитый французский архитектор, пионер модернизма, представитель архитектуры интернационального стиля. – *Прим. пер.*

потому, что местное население изыскивало способы их проигнорировать, обойти или расстроить³⁰.

При взгляде назад кажется, будто неудачи модернизма – централизованно планируемая экономика и централизованно проектируемые города – давно в прошлом, что это продукт наивной и упрощенной веры в науку, которую мы уже переросли. Увы, современные политики, чиновники и архитекторы совершают ту же ошибку. Согласно экономисту Уильяму Истерли, на протяжении последних 50 лет в сообществе по предоставлению финансовой помощи бедным странам господствуют крупные бюрократические организации. Ими, в свою очередь, управляют наделенные властью личности, чьи собственные представления о том, что должно и не должно работать, неизбежно играют важнейшую роль в распределении ресурсов. Равно как и приверженцы высокого модернизма, эти «планировщики», как называет их Истерли, – умные, образованные люди, руководствующиеся исключительно добрыми намерениями и страстно преданные идее помощи народам развивающихся стран. И все же, невзирая на триллионы долларов, потраченных на их экономическое развитие, имеется уж очень мало свидетельств того, что реципиенты стали жить лучше³¹.

Но вернемся в США. В течение тех же 50 лет американские градостроители многократно брались за решение проблемы городской бедности и столько же раз терпели неудачу. Как писала известная журналистка и активистка Джейн

Джекобс 50 лет назад, «согласно бытующему тоскливому мифу, если бы мы располагали достаточной суммой (обычно говорят о 100 млрд долларов), то за 10 лет расчистили бы все трущобы... Но посмотрите, что мы сотворили на первые несколько миллиардов. Жилые массивы для малообеспеченных стали худшими рассадниками преступности, вандализма и общей социальной безнадежности, чем трущобы, которые они собой заменили»³². По иронии судьбы, примерно в то же самое время в Чикаго началась работа над самым крупным в истории проектом социального жилья *Robert Taylor Homes*. Естественно, пишет в своей книге «*American Project*» социолог Садхир Венкатеш, великодушный, продуманный до мельчайших деталей план повышения уровня жизни афроамериканцев с треском провалился. Вместо гетто мы получили отвратительную инфраструктуру, перенаселенные квартиры, столпотворения во дворах, повальную бедность, а в итоге – организованную преступность и насилие.

Планы экономического и городского развития проваливаются чаще других, однако немалая доля критики поступала и в адрес государственных проектов улучшения народного образования³³, усовершенствования системы здравоохранения³⁴, управления общими ресурсами³⁵, разработки местных нормативных актов³⁶ и даже внешней политики³⁷. Впрочем, не только правительство регулярно терпит неудачи в

планировании. Корпорации редко бывают такими же крупными, а потому их промахи обычно не привлекают столь пристального внимания – за исключением, пожалуй, краха финансовой системы в 2008–2009 годах³⁸. Кроме того, корпораций гораздо больше, и всегда отыщется какая-нибудь история успеха, якобы подтверждающая, что частный сектор умеет планировать куда лучше правительственного. Впрочем, как свидетельствуют ряд специалистов в области менеджмента, корпоративные планы – будь то выбор той или иной стратегии, слияние, поглощение или маркетинговые кампании – проваливаются столь же часто. И в основном по тем же причинам, что и правительственные³⁹. Иными словами, во всех этих случаях горстка людей собирается в конференц-залах и с помощью интуиции тщится прогнозировать, управлять и манипулировать поведением тысяч и миллионов разных людей, мотивации и условия жизни которых разительно отличаются от ее собственных.

Ирония в том, что, даже видя ошибки политических деятелей, планировщиков и прочих, мы не только не критикуем здравый смысл – мы требуем, чтобы его было еще больше. На Всемирном экономическом форуме в Давосе в начале 2009 года, в самый разгар глобального финансового кризиса, один из присутствующих во всеуслышание объявил: «Что нам нужно сейчас – так это вновь обрести здравый смысл!» Аудитории эта мысль явно понравилась и вызвала громкие аплодисменты. А я вот не мог не задаться вопросом, что

конкретно имелось в виду. В конце концов, два года назад, в 2007-м, на такой же встрече в Давосе, та же самая компания бизнесменов, политиков и экономистов поздравляла друг друга с достижением потрясающе высоких уровней благосостояния и беспрецедентной стабильностью финансового сектора. Разве кто-нибудь подозревал тогда, что они, оказывается, растеряли здравый смысл? А если нет, тогда чем конкретно оный может помочь теперь? Как бы там ни было, история финансовых кризисов до и после возникновения торговли высокими технологиями учит нас, что как первой жертвой войны становится правда, так и здравый смысл, а не компьютерные модели, становится первой жертвой финансовой мании⁴⁰. То же относится и к неудачам в политике, бизнесе и маркетинге. Неприятности случаются не потому, что мы забываем о здравом смысле. Они случаются потому, что потрясающая эффективность здравого смысла в решении повседневных проблем заставляет верить в него больше, чем он того заслуживает⁴¹.

Вездесущая интуиция

Но если здравый смысл столь уж плохой помощник в совладании с такими сложными социальными явлениями, как политические конфликты, экономика здравоохранения и маркетинговые кампании, то почему его недостатки нам не очевидны? Ведь, когда речь идет о явлениях физического

мира, интуиция подводит нас отнюдь не реже. Вот только, в отличие от мира социального, со временем мы поняли, что «интуитивной физике» доверять не стоит. Например, здравый смысл подсказывает, что любой предмет под действием силы тяжести падает вниз. Но рассмотрим следующий пример. Человек стоит на идеально ровной плоскости, зажав в левой руке пулю, а в правой – заряженный точно такой же пулей револьвер. Держа оба предмета на одном уровне, он одновременно стреляет в горизонтальном направлении и отпускает пулю. Какая пуля первой упадет на землю? Элементарная физика уровня средней школы говорит: *одновременно*. Но даже зная это, порой ловишь себя на мысли, что пуля, выпущенная из револьвера, благодаря своей скорости таки продержится в воздухе чуть дольше.

Физический мир полон аналогичных примеров, противоречащих рассуждениям с позиций здравого смысла. Почему в северном и южном полушариях струи воды стекают по унитазу спиралями, закрученными в противоположных направлениях? Когда можно увидеть больше падающих звезд – до или после полуночи? И при таянии льда в стакане уровень воды поднимается или опускается? Даже если человек отлично понимает физику, лежащую в основе некоторых из этих явлений, он запросто попадет в ловушку. А ведь эти вопросы – пустяки по сравнению с воистину странными феноменами квантовой механики и теории относительности. Обескураживает? Студентов-физиков – безусловно да. Если

же говорить о человеческой цивилизации в целом, то постоянство, с которым нас подводит интуитивная физика, имеет один большой плюс: оно заставляет людей заниматься наукой. В науке понимание окружающего мира невозможно без тщательной проверки выдвинутых теорий на основе наблюдений и экспериментов. Только тогда мы можем доверять полученным данным, что бы там ни говорила интуиция. Бесспорно, это долгая и кропотливая работа, но именно благодаря научному методу людям за несколько веков удалось продвинуться в познании мира природы так далеко.

Когда же речь заходит о мире человека, где наша интуиция является куда большим подспорьем, чем в физике, мы редко ощущаем надобность научного подхода. Почему, например, большинство социальных групп так однородны в расовом, образовательном и даже половом отношении? Почему популярным становится то, а не это? Насколько сильно влияют на общество средства массовой информации? Большой выбор – это хорошо или плохо? Стимулируют ли налоги развитие экономики? Социологи не знают ответов на эти вопросы и ломают над ними головы из года в год. Зато самые обычные люди подчас уверены, что могут предложить абсолютно правдоподобные объяснения. У нас у всех есть друзья, большинство из нас ходят на работу, и мы все совершаем покупки, голосуем и смотрим телевизор. Мы постоянно погружены в торговлю, политику и культуру и, следовательно, близко знакомы с тем, как они «работают» – хотя бы в

той мере, в какой мы себе это представляем. А потому, в отличие от физики, биологии и других точных наук, идея проведения дорогостоящих и длительных «научных» изысканий в сфере человеческого или социального поведения кажется смешной и нелепой. Действительно, зачем тратить уйму времени и денег, чтобы выяснить то, что, по нашему глубочайшему убеждению, и так ясно?

Как нас подводит здравый смысл

Несмотря на колоссальные преимущества рассуждений о человеческом поведении с позиций здравого смысла, мы совершаем ряд ошибок, которые так же систематичны и распространены, как и «промахи» интуитивной физики. Рассмотрению этих ошибок посвящена первая часть книги. Все они подразделяются на три общих типа. Ошибки первого типа мы совершаем, когда, размышляя о том, почему тот или иной человек поступил так, а не иначе, сосредотачиваемся на тех факторах – мотивах, стимулах, убеждениях, – которые осознаем непосредственно. Как бы разумно это ни звучало, десятилетия психологических и когнитивных исследований четко показали: такое представление о человеческом поведении затрагивает лишь вершину пресловутого айсберга. Нам не приходит в голову, например, что музыка, играющая фоном в винном магазине, может влиять на выбор напитка или что шрифт, которым написано то или иное утверждение, мо-

жет сделать его более (или менее) заслуживающим доверия. Как следствие, мы прогнозируем реакцию другого человека без учета таких подробностей. И напрасно. Они имеют огромное значение – равно как и многие другие на первый взгляд тривиальные или просто нерелевантные факторы. На самом деле – и в этом мы убедимся далее – предвосхитить все, что может оказаться важным для данной конкретной ситуации, невозможно. А значит, как бы старательно мы ни пытались «влезть в чужие тапочки», без грубых промахов, вероятнее всего, не обойдется.

Если ошибки первого типа сводятся к систематическому несовершенству нашей мысленной модели индивидуального поведения, то просчеты второго типа гораздо серьезнее. Основная проблема здесь состоит в том, что, как только люди объединяются в группы – будь то общественные мероприятия, толпы болельщиков, фирмы, добровольческие организации, рынки, политические партии или даже целые общества, – они начинают активно взаимодействовать друг с другом. Мы делимся информацией, распространяем сплетни, даем рекомендации, сравниваем себя с друзьями, поощряем и наказываем поведение других, извлекаем уроки из чужого опыта и в целом влияем на представления друг друга о том, что плохо, хорошо, дешево, дорого, правильно и неправильно. Как уже давно твердят социологи, эти влияния нагромождаются одно на другое, в результате чего и возникает коллективное поведение. Последнее «эмергентно» в том

смысле, что не может быть понято с точки зрения составляющих его частей. Столкнувшись с подобной сложностью, однако, мы инстинктивно обращаемся к логике индивидуального действия. Иногда мы прибегаем к фиктивным «репрезентативным индивидам» – таким как «толпа», «рынок», «рабочие» или «электорат», чьи поступки подменяют собой действия многих. А иногда выделяем «особенных людей» – лидеров, провидцев или «властителей дум», – которым и приписываем все причинно-следственные связи. Увы, на какую бы хитрость мы ни пошли, результат один: наши объяснения коллективного поведения сглаживают большую часть того, что происходит в действительности.

Проблемы третьего – и последнего – типа сводятся к тому, что, во-первых, из прошлого мы делаем выводов меньше, чем нам кажется, а во-вторых, это ошибочное восприятие, в свою очередь, искажает восприятие будущего. Как только происходит нечто интересное, сенсационное или ужасное – обувь *Hush Puppies*⁸ вновь оказалась в моде, книга неизвестного автора стала международным бестселлером, очередной жилищный пузырь лопнул или террористы врезались на самолетах во Всемирный торговый центр, – мы инстинктивно ищем тому объяснения. Однако поскольку растолковать эти события мы стремимся лишь *postfactum*, то придаем чересчур важное значение уже происшедшему, не задумывая

⁸ Культовый мировой бренд, основанный в 1958 году и положивший начало производству повседневной комфортной обуви. – *Прим. пер.*

ясь о том, что случиться могло, но не случилось. Более того, мы стараемся объяснить только те события, которые кажутся нам достаточно интересными. А значит, фактически понимаем лишь крошечную долю происходящего на самом деле. В результате то, что видится причинным объяснением, на поверку оказывается обычным рассказом – нарративным описанием случившегося, почти или вообще не содержащим сведений о причинных механизмах, лежащих в его основе. Тем не менее, поскольку эти повествования имеют форму причинных объяснений, мы расцениваем их как имеющие прогностическую ценность. Иначе говоря, мы сами себе внушаем, будто можем делать прогнозы, невозможные не только в данной конкретной ситуации, но даже в принципе.

Отсюда вывод: руководствуясь здравым смыслом, мы сталкиваемся не с какой-то одной проблемой, а с целой их совокупностью – они усиливают и маскируют друг друга. Здравый смысл, безусловно, может помочь разобраться в окружающем мире. Но разобраться – не всегда означает *понять*. Именно вследствие затушевывания едва уловимого, но ключевого различия между видением смысла в каком-то явлении и пониманием его и возникают сложности. В древности наши предки боялись громыхающих молний, и для собственного успокоения выдумывали истории о человекоподобных богах, которые там, наверху, сражались друг с другом. Теперь-то мы знаем, что их борьба – совершенно естественное явление под названием «гроза». Объясняя стран-

ные и пугающие события понятными историями и легендами, наши предки придавали им определенный смысл. Благодаря этому возникала иллюзия понимания мира – и ее было достаточно, чтобы утром вылезать из постелей. Но мы никогда не скажем, будто древние люди «понимали» происходящее с точки зрения некой успешной научной теории. Скорее, мы относимся к мифологии как к увлекательной (а порой и не очень) сказке.

В наши дни здравый смысл служит той же цели, что и мифология. Поставляя готовые объяснения всевозможным обстоятельствам и ситуациям, он придает уверенность и позволяет выживать день ото дня. Именно здравый смысл избавляет нас от тяжелых сомнений в истинности собственных убеждений: никто ведь не задумывается, действительно ли все так, как представляется, или же нам просто хочется верить, что это так. «Цена вопроса»? Мы считаем, будто поняли то или иное явление, тогда как на самом деле предложили ему лишь на первый взгляд более или менее правдоподобное объяснение. А поскольку эта иллюзия понимания, в свою очередь, снижает мотивацию к решению социальных вопросов так, как решаются задачи в медицине, инженерии и естественных науках, результат оказывается весьма плачевным: в действительности здравый смысл препятствует пониманию мира. Устранить эту проблему не так-то просто, хотя во второй части книги я предложу ряд рекомендаций, а также приведу примеры некоторых подходов, уже апробиро-

ванных в бизнесе, политике и естествознании. Суть, однако, вот в чем. Как безоговорочная вера в связь явлений природы и божественных перипетий была вынуждена уступить дорогу реальным объяснениям, так и реальные объяснения социального мира потребуют изучения того, что именно заставляет нас думать, будто мы знаем гораздо больше, чем есть на самом деле.

Глава 2

Размышления о мышлении

Во многих странах человека, получающего водительские права, спрашивают, не желает ли он стать донором органов. В наше время донорство органов – один из вопросов, вызывающих бурную реакцию общественности. С одной стороны, это возможность обратить смерть одного в спасение другого. А с другой – не очень-то приятно не включать себя самого в планы использования собственных органов. Неудивительно, что разные люди принимают разные решения. Неудивительно, что процент соглашающихся существенно варьируется в разные времена и в разных странах. Удивительна степень этих вариаций. В ходе проведенного несколько лет назад исследования два психолога – Эрик Джонсон и Дэн Гольдштейн – обнаружили: процент граждан, соглашавшихся пожертвовать свои органы, составлял в разных европейских странах от 4,25 до 99,8. Самое любопытное, однако, заключалось в том, что цифры не были разбросаны во всем диапазоне. Скорее, имелись две отдельные группы: в одной процент потенциальных доноров находился в пределах от 0 до 20, а в другой приближался к 100 – причем посередине практически ничего не было⁴².

Чем же объяснялись столь сильные различия? Этот во-

прос вскоре после публикации результатов исследования я задал лучшим студентам Колумбийского университета. Вообще-то я попросил их рассмотреть две анонимные страны – А и Б. В первой стать донорами органов соглашались примерно 12 % водителей, а во второй – 99,9 %. Понятно, что выбор граждан определялся неким различием между двумя этими странами. Каким же именно? Будучи умными и творческими молодыми людьми, мои ученики предложили уйму вариантов. Возможно, одна страна была более светской, а другая – крайне религиозной. Возможно, одна отличалась более совершенной системой здравоохранения и более высоким процентом успешной пересадки органов или же, наоборот, более высоким уровнем смертности в результате аварий, а значит, и большей доступностью органов. Возможно, в одной существовала высокосоциалистическая культура, акцентирующая важность общества, в другой ценились права отдельного человека.

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.