

Шанкар Ведантам

Билл Меслер

Почему

наш мозг

стремится

обмануть



себя

и других?

Если 20 секунд смотреть на красную точку в центре,
то можно убедиться в способности мозга обмануть вас (но это не точно)

Билл Меслер

**Иллюзия правды. Почему
наш мозг стремится
обмануть себя и других?**

«Individuum»

2021

УДК 316.6
ББК 88.5

Меслер Б.

Иллюзия правды. Почему наш мозг стремится обмануть себя и других? / Б. Меслер — «Individuum», 2021

ISBN 978-5-6046119-5-1

Люди врут. Ложь пронизывает все стороны нашей жизни — от рекламы и политики до медицины и образования. Виновато ли в этом общество? Или наш мозг от природы настроен на искажение информации? Где граница между самообманом и оптимизмом? И в каких ситуациях неправда ценнее правды? Научные журналисты Шанкар Ведантам и Билл Меслер показывают, как обман сформировал человечество, и раскрывают роль, которую ложь играет в современном мире. Основываясь на исследованиях ученых, криминальных сводках и житейских историях, они объясняют, как извлечь пользу из заблуждений и перестать считать других людей безумцами из-за их странных взглядов. И почему правда — не всегда то, чем кажется.

УДК 316.6

ББК 88.5

ISBN 978-5-6046119-5-1

© Меслер Б., 2021
© Individuum, 2021

Содержание

Введение	6
I. Повседневная жизнь	13
Глава 1. Пустая болтовня	13
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Шанкар Ведантам и Билл Меслер Иллюзия правды. Почему наш мозг стремится обмануть себя и других?

Shankar Vedantam and Bill Mesler

Useful Delusions. The Power and Paradox of the Self-Deceiving Brain

Copyright © 2021 by Shankar Vedantam and Bill Mesler

© Д. Виноградов, перевод, 2022

© ООО «Индивидуум Принт», 2022

* * *

*Моей матери, Ватиале, которая показала мне, что реальность
склоняется перед силой воли.*

Шанкар Ведантам

*И моей матери, Чун Юнь, маленькой девочке из Пхеньяна, которая
пережила войны и голод и проявила волю, чтобы преодолеть моря и
континенты.*

Билл Меслер

*Ведь если люди во что-нибудь верят, жаждут этого, уверены в
том, что это правда, и им от этого лучше, разве мы обманываем их,
укрепляя их веру... Разве это не милосердие, не человеческая доброта?
– Маргарет Этвуд. «Она же „Грейс“»¹*

¹ В переводе В. Нугатова. – Здесь и далее, если не указано иное, примечания переводчика.

Введение

Зимой 2011 года мы с женой и дочерью отправились из Вашингтона в Торонто, чтобы навестить друзей. Поездка была прекрасной: путь лежал через пышные предгорья Аллеган², а затем – мимо озера Эри и Ниагарский водопад. Но сперва нам пришлось задержаться недалеко от Питтсбурга, где у меня была назначена встреча с одним преступником.

Отклонение от маршрута не слишком удивило мою семью. Мы уже ездили этой дорогой и останавливались у тюрьмы строгого режима, чтобы я мог взять интервью для своей книги «Скрытый мозг» у человека, осужденного за убийство. На этот раз меня ждала встреча всего лишь с «беловоротничковым» преступником. Старая разыскная ориентировка Службы маршалов США³ гласила, что этот человек основал «организацию сектантского типа» под названием Церковь Любви. Точнее было бы сказать, что он аферист, которому удалось провернуть одну из самых причудливых и хитроумных махинаций в американской истории. Его звали Дональд Лоури.

Лоури привлек мое внимание несколькими месяцами ранее, когда я читал малоизвестную научную работу. Мимоходом в статье были упомянуты некоторые элементы его необычной преступной схемы, сухо названной «довольно изобретательной программой прямой почтовой рассылки». Этот комментарий заинтриговал меня, и я стал искать дополнительную информацию. К моему большому удивлению, ее оказалось предостаточно. Если в силу возраста вам довелось читать газеты или смотреть новости в конце 1980-х годов, то, возможно, вы слышали о Церкви Любви. История Лоури попала в *The New York Times* и *Los Angeles Times*, несколько национальных журналов и сетку вещания большой четверки телеканалов. Он давал интервью Биллу О'Райли в *Inside Edition* и Мори Повичу в *A Current Affair*⁴. Судебный процесс освещался ABC⁵ и журналом *Paris Match*, крупнейшим еженедельным изданием Франции. Афере Лоури посвятили один из первых и самых популярных выпусков шоу Херальдо Риверы⁶.

Это была увлекательная и странная история: лысеющий писатель среднего возраста из маленького городка на Среднем Западе принял облик множества вымышленных женщин. Он заговорил их голосами в любовных письмах, которые направлял десяткам тысяч мужчин, – так выглядела «изобретательная программа прямой почтовой рассылки». У каждой женщины был свой неповторимый авторский стиль, лексикон и предыстория. Письма печатались скопом, но в каждом из них прослеживалась индивидуальность. Лоури использовал шрифты, имитирующие реальный почерк, и бумагу нежных пастельных тонов. Тексты наполняли томные уговоры и замысловатые лирические отступления. Многие мужчины, получившие любовные письма, отвечали на них. В течение недель, месяцев, а иногда и лет они изливали душу вымышленным собеседницам. Многие влюблялись и верили, что нашли свою вторую половинку. Они посылали Лоури и его организации сотни тысяч долларов, только чтобы поток писем не прекратился. Некоторые составляли завещания, передавая все свое состояние вымышленным вто-

² Аллеганские горы – часть системы Аппалачей. – Прим. ред.

³ Служба федеральных маршалов (англ. United States Marshals Service) – федеральное правоохранительное агентство США. Среди прочего в задачи маршалов входит обеспечение деятельности федеральных судов, розыск, арест и надзор за содержанием федеральных преступников. – Прим. ред.

⁴ Билл О'Райли – влиятельный американский политический обозреватель, чья общенациональная телепередача *Inside Edition* освещала новости со всего мира. Мори Пович – американский телеведущий и актер, *A Current Affair* – его информационно-развлекательное телешоу. – Прим. ред.

⁵ Australian Broadcasting Corporation – австралийская вещательная корпорация, национальный вещатель Австралии, по аналогии с британской BBC. – Прим. ред.

⁶ Херальдо (Джеральд) Ривера – популярный американский адвокат, журналист и телеведущий Fox News Channel. – Прим. ред.

рым половинкам. Федеральные следователи подсчитали, что преступная схема Лоури принесла ему миллионы долларов. Офис его организации полностью занял одно из самых престижных зданий в центре города Молина, штат Иллинойс. В его распоряжении были настолько крупные печатные станки, что их хватило бы для выпуска газеты приличным тиражом. В организации работали 50 сотрудников. К моменту ареста у Лоури был парк из двадцати автомобилей, включая «ягуар» и несколько «роллс-ройсов». За ними присматривал его личный механик.

Я всегда интересовался историями об аферистах. Как и мошенники, подделывающие произведения искусства, они зачастую весьма колоритны, а из их красочных походов обычно получаются интересные статьи. Но кое-что в деле Лоури произвело на меня совершенно невероятное впечатление: когда его схему разоблачили и в 1988 году он предстал перед судом Пеории, штат Иллинойс, по обвинению в почтовом мошенничестве, получатели его любовной рассылки пришли, чтобы *защитить его*. Некоторые дали показания, что Церковь Любви уберегла их от зависимости и одиночества. Два последователя Церкви сказали, что письма спасли их от самоубийства. Один человек осудил следователей, пытавшихся защитить таких жертв, как он. «Инспекторы почтовой службы разрушили мою жизнь», – заявил он.

Что, черт побери, происходило? Почему, после того как мошенничество было раскрыто, *жертвы принялись защищать афериста*? Обманщик и обманутые будто бы действовали заодно – словно соучастники. Я начал обсуждать эту странную историю с научным журналистом Биллом Меслером. Наше общение подготовило почву для этой книги. (Рассказанная от моего лица и выражающая мою точку зрения, эта книга тем не менее является результатом нашего сотрудничества.)

Простое любопытство вылилось в стремление понять силу – и парадоксальность – самообмана. В конечном счете оно заставило меня бросить вызов основополагающим аспектам моего мировоззрения. В ходе этого путешествия я понял, что большую часть взрослой жизни провел в мире заблуждений и самообмана. Моя книга «Скрытый мозг», которая в конце концов привела к созданию одноименного подкаста и радиопередачи, рассказывает, как избавиться от слоев лжи, мешающей нам ясно видеть реальность и стать лучшими версиями себя. Польза от обнаружения предрассудков и ошибок в мышлении кажется очевидной. Мы живем во времена, когда ужасные последствия лжи, мошенничества и самообмана выставлены на всеобщее обозрение. Разумеется, мы все хотим отделить истинное от ложного. Начиная с Сократа – познай самого себя! – философы и ученые говорили нам, что высшее благо – это видеть мир таким, какой он есть; отличать заблуждения от реальности. «Истина сделает вас свободными!»⁷ – давний лозунг реформаторов и революционеров. Как же тогда понимать участников рассылки Дона Лоури, которые не только попались на удочку мошенника, но и продолжали стоять на своем, даже когда правда вскрылась?

Самый простой ответ на этот вопрос был озвучен на шоу импресарио телеканала Fox Херальдо Риверы и поддержан полчищами СМИ, освещавших дело Лоури: жертвы были несчастными, безнадежными простофилями. Слишком слабыми, чтобы постоять за себя, узнав, что их обвели вокруг пальца. Херальдо Ривера пригласил на один из выпусков последователя Церкви Любви, модель, работавшую на Лоури, и ассистента, помогавшего с письмами. У Риверы было много реквизита, в том числе пеньюар и пара кружевных трусиков, которыми он энергично размахивал, как флагами. Так он изображал «хитроумный розыгрыш».

Ривера держал в руках одно из любовных писем и читал его комично-соблазнительным тоном: «...*почему-то кажется, что я все время жила только ради этого момента. Твои поцелуи были страстными, но не изматывающими, не угрожающими. Я легла на диван, а ты – рядом, почти на меня. Дождь ритмично стучал по крыше. Ветер свистел над головой. Это была ночь, созданная для любви. Ночь, созданная для нас*».

⁷ Фраза происходит из Евангелия от Иоанна (глава 8, стих 32), где ее произнес Иисус. – Прим. ред.

Камера переключилась на Карла Корнелла, 84-летнего жителя Арканзаса, который долгое время был последователем Церкви Любви. Это был день рождения Корнелла, отметил Ривера, и для того чтобы попасть в студию в Нью-Йорке, он впервые в жизни сел на самолет. Корнелл терпеливо слушал, как Херальдо изгалялся над любовными письмами. Когда у него наконец-то появилась возможность высказаться, его глаза гневно вспыхнули: «Ты заплатил за мой билет сюда. Знай я, что это будет за шоу, я б не приехал».

Херальдо пытался успокоить его, но Корнелл не хотел ничего слушать: «Я приехал сюда, чтобы рассказать правду, а мне не дают возможности рассказать правду».

«Карл, я не хочу ранить твои чувства, я говорю о фактах», – сказал Ривера.

«Ты не ранишь мои чувства, – ответил Корнелл. – Ты делаешь больно моим друзьям».

Впервые наткнувшись на историю Церкви Любви, я просто принял заурядное объяснение, что Лоури был хитроумным аферистом, а его жертвы – доверчивыми дураками. Но после того как я взял интервью у последователей Церкви и ознакомился с их показаниями в суде, после интервью с самим Лоури в 2011 году, во время той самой поездки, и после изучения сотен научных работ в области медицины, психологии и экономики я начал сомневаться в этой общепринятой версии. Во-первых, я начал понимать, что самообман жертв Лоури и их ощущение соучастия в его преступной схеме – отнюдь не исключение. Подобных примеров предостаточно. Большинство из них не привлекали внимания. Многие были скрыты за ширмой порядочности: никто не называл такие случаи аферами и не требовал, чтобы виновных привлекали к ответственности. Все они включали в себя осознание совместной ответственности обманщиков и обманутых. Иногда такие соглашения об обмане и самообмане казались очевидными, но гораздо чаще они были скрытыми, негласными.

Вездесущность таких историй заставила меня вернуться к другому исходному предположению. Я задался вопросом: возможно ли, что Церковь Любви *действительно* сослужила добрую службу хотя бы некоторым своим последователям? Этого ведь не могло быть, правда? Все это было обманом. Но что же тогда делать с последователями Церкви, утверждавшими, что любовные письма спасли их жизни, уберегли от зависимости и самоубийства? Мне в голову пришла обескураживающая мысль: может ли самообман приводить к чему-то *хорошему*? Подумав об этом, я тут же понял, что и таких примеров предостаточно. Я осознал, что одна из причин, почему люди цепляются за свои ложные убеждения, заключается в том, что *иногда самообман вполне целесообразен*: он позволяет нам добиваться важных социальных, психологических и биологических результатов. Приверженность ложным убеждениям – не всегда признак идиотизма, патологии или злодейства.

Засомневавшись в своих изначальных гипотезах, я тут же увидел, как фасад Храма Рациональности начал покрываться трещинами. Я понял, что соглашения между обманщиками и обманываемыми себя не только повсеместны, но зачастую полезны, удобны, а иногда и просто необходимы. Они могут влиять на качество наших взаимоотношений. Могут стать основой успеха наших обществ. Могут даже предсказать, как долго мы проживем.

Я постепенно пришел к пониманию, что верить в то, во что хочется верить, и видеть то, что хочется видеть, – это не столько образ мышления или отражение чьего-то умственного развития, сколько реакция на обстоятельства. Вышеупомянутый самообман – не просто признак образованности или просвещенности, это *привилегия*. Если вы не верите в Деда Мороза или непорочное зачатие, то это потому, что ваша жизнь не зависит от подобных убеждений. Ваши материальный, культурный и социальный миры снабжены другими системами поддержки для удовлетворения психологических и физических потребностей. Но если обстоятельства изменятся в худшую сторону, если пошатнутся сами основы вашей жизни, то разум распахнет двери для самого безумного самообмана. В окопах, как говорится, не бывает атеистов.

* * *

В основе наших сложных отношений с истиной лежит дилемма: для того чтобы держаться на плаву, нужна надежда, но мир дает нам бесчисленные основания особых надежд не питать. Для большинства людей отказ от самообмана – это путь к отчаянию и бездействию. Если отступить на шаг назад и посмотреть на общую картину, становится очевидно: отобразив всю жизнь на Земле на временной шкале, растянутой примерно на сто метров, мы увидим, что на существование людей приходится всего двадцать последних сантиметров. Вся человеческая история: взлеты и падения каждой империи, каждое музыкальное произведение и когда-либо написанная книга, все необъятные архивы человеческих знаний – все это втиснуто в крошечный отрезок. Если отступить еще на шаг и посмотреть не только на жизнь на Земле, но и на саму планету, то человек теряется на фоне собственной ничтожности: Земля – одна из ста миллиардов планет, и это только в нашей галактике. А галактика – одна из двух триллионов подобных ей. Люди – крошечная часть очень большой Вселенной. Существование каждого отдельного человека? Еще незначительнее, во много-много раз.

Что вы почувствовали, прочитав это? Осознание масштабов времени и пространства способно вызвать изумление. Но осознание собственной ничтожности может также угнетать и вызывать глубокий ужас. В ближайшем будущем вас ожидает обесмысливание, забвение и полное исчезновение. По правде сказать, каждая из наших жизней банальна, незначительна и легко забывается.

Подобное мироощущение отнюдь не способствует выживанию нас и наших генов. Если уж нам суждено закатывать сизифов камень на вершину горы, чтобы выжить и обеспечить благополучие потомков, осознание бесполезности и бессмысленности жизни делу не поможет. Вот почему в каждой культуре людей привлекают убеждения, которые придают их жизням цель и смысл. Нации и племена утверждают, что, став частью больших групп, мы можем выйти за пределы кратковременного индивидуального существования. Почти каждая религия успокаивает людей, уверяя в своем знании о событиях после нашей смерти. В религиозных постулатах несложно найти расхождения, поскольку зачастую они нелогичны и притянуты за уши. «Бог как иллюзия» Ричарда Докинза и другие подобные книги советуют бесстрашно смотреть в пустоту и с улыбкой принимать бессмысленность существования. Но тут мы сталкиваемся с другой проблемой: большинство людей без оксфордских профессорских степеней вряд ли могут с невозмутимостью размышлять о собственной ничтожности. Встретившись с Докинзом в его прекрасном доме в Оксфорде несколько лет назад, я задал ему следующий вопрос: независимо от того, истинны ли утверждения, выдвигаемые религиями, должен ли страдалец, чувствующий, что вера в загробную жизнь облегчает его страдания, быть лишен того утешения, которое даруют ему эти убеждения? Докинз промолчал. Если вы убеждены, что люди, страдающие от неизлечимых заболеваний, должны быть лишены иллюзий о райской загробной жизни, то вы думаете так же, как думал я в свои двадцать лет. Прекрасно. Но запомните: если самообман полезен, то он выстоит, сколько бы бестселлеров его ни раскритиковали. В конечном счете жизнь, равно как и эволюцию с естественным отбором, не заботит то, что истинно. Ее интересует то, что работает.

Возьмем простейший пример – орган, который вы используете для чтения этой книги. В каждую отдельно взятую секунду человеческий глаз собирает около миллиарда битов информации. Этот поток данных сжимается в тысячу раз, и только миллион битов поступает в мозг через зрительный нерв. Мозг сохраняет лишь сорок битов, а все остальное отбрасывает. Как объясняет когнитивный психолог и писатель Дональд Хоффман, это все равно что взять ценную книгу со всеми ее главами, сжать ее до краткого содержания, а затем получившееся сократить снова – до отзыва на задней стороне обложки.

Удивительно даже не то, что ваш мозг в режиме реального времени постоянно сокращает книги до одной фразы, а то, что он создает *иллюзию*, будто вы подмечаете все детали, читаете книгу целиком. Человек с техническим складом ума мог бы сказать, что это просто чудовищный обман – то, что, как нам кажется, мы видим, не имеет почти ничего общего с реальностью. Но если посмотреть с субъективной точки зрения, для большинства из нас, пожалуй, в этом не окажется ничего ненормального. Как выясняется, у глаз и мозга есть весомые причины фильтровать информацию. В самом деле, если бы мы видели реальность более отчетливо, это не помогало бы нам, а только вредило. Глаза и мозг отвечают не за правду, а за нашу работоспособность, и получается, что отбрасывать 999 999 960 битов информации из каждого входящего миллиарда – отличный выход.

Происходящее с визуальной информацией относится и к большинству аспектов нашего восприятия. Нам кажется, что мы видим, слышим и обрабатываем объективную информацию, но зачастую это не так. Как и в случае с глазами, получается, что существуют весомые причины для того, чтобы отдавать предпочтение работоспособности, а не реальности. Да, это означает, что мы упускаем часть правды, но зато достигаем цели: мозг был создан, чтобы помогать вам выживать, искать новые возможности, ладить с друзьями и приятелями, воспитывать потомство и избегать экзистенциального ужаса. С точки зрения эволюции объективная истина – это не цель и даже не единственный путь к ней.

Зигмунд Фрейд однажды сравнил разум человека с Римом⁸. По его словам, как и у настоящего города, у сознания есть слои, расположенные один поверх другого. Многие представления Фрейда были опровергнуты эмпирической нейробиологией и психологией, но в этой элегантной идее есть значительная доля правды. Будучи результатом длительного процесса эволюции, *способности* нашего мозга возникали слой за слоем в течение миллионов лет. Некоторые из них появились совсем недавно. Другие – еще в древности. Например, нервные сети в нашем мозгу, отвечающие за страх, очень похожи на нервные сети, выполняющие ту же функцию у видов, возникших за миллионы лет до человека. Наш мозг воспроизводит или *закрепляет* системы, которые помогли выжить нашим предкам. Умственные способности, возникшие последними, – самые новые здания в этом очень старом городе – осуществляют функции, немислимые для других видов. Мы можем предвидеть и предполагать, что произойдет в далеком будущем. Мы можем осуществлять планы, результаты которых будут видны лишь через несколько десятилетий. Наша способность разумно мыслить и пользоваться логикой не знает равных. Если наши научные приборы показывают, что реальность не такова, как нам кажется (например, что Земля, которая выглядит плоской, на самом деле сферическая), мы можем отвергнуть то, что *кажется* правдой, в пользу того, что, как мы *знаем*, ею является. Мы гордимся своими новыми умственными способностями – и имеем на это полное право. Они ответственны за научно-технические достижения, они помогли нам создать саморегулирующиеся высокоустойчивые политические системы, они легли в основу искусства и философии.

Однако великолепие этих способностей вынудило многих умных людей уверовать в поразительное заблуждение, будто логика и рациональность – это *всё, что имеет значение*. Многие из нас – долгое время я и сам причислял себя к этой группе – верят, что мир был бы лучше, если бы мы просто могли решать все проблемы при помощи разума и рациональности. Приверженцы этого мировоззрения не в состоянии понять того, что *я сам* долго не осознавал: разум и логику вполне можно назвать венцом наших умственных способностей, но это всего лишь новостройки в громадном древнем городе. Этот город подчас невидим, но он никуда не исчез. Более того, он играет жизненно важную роль во многих аспектах нашего выживания, размножения и адаптации. Границы этого невидимого города определяют, что мы видим, а что – нет.

⁸ Эти идеи Фрейд изложил в трактате «Недовольство культурой» (1930).

Если разум и логика показывают нам, как играть в игру, то невидимый город определяет ее правила. Он – основание, над которым высятся небоскребы разума и рациональности. Погребенный древний Рим стал чертежом, схемой современного Рима. Верить, что только разум и логика имеют значение, – все равно что вообразить, будто для великого города важно только его настоящее, а прошлое не играет никакой роли.

На страницах этой книги приводятся доводы в пользу того, что во многих областях современной жизни силы культуры, разума и логики подвергаются нападению со стороны иррациональности, разобщенности и предрассудков, и бушуют эти войны в наших собственных головах. Конфликт между традициями и современностью происходит и внутри мозга. Когда небоскребы разума и рациональности ведут себя так, будто *они и есть весь город*, поднимается восстание. Это происходит потому, что процветание человека напрямую зависит от работы древнего мозга. При всем презрении, которое рациональный мозг может испытывать к своим иррациональным и нелогичным составляющим, новые и старые системы неразрывно связаны. Мы не можем оторвать и выбросить одну из них, как не можем разрушить канализации, электросети и водопроводы – и при этом ожидать, что в городе по-прежнему будут ставить великие пьесы и совершать научные открытия.

Если логика и рациональность часто кажутся неэффективными в борьбе с суевериями, заблуждениями и теориями заговора, то это потому, что «новый» и «старый» Рим говорят на разных языках. У двух частей города разные системы ценностей. У них разные способы познания. Когда рациональный мозг утверждает, что знает ответ на любой вопрос, его часто неверно понимают, ставят под сомнение или игнорируют. Безусловно, чтобы создать мир, где человечество сможет достичь высот, мы должны руководствоваться разумом, рациональностью и наукой, но кроме того, мы должны прибегнуть к соображениям логики, используя аспекты нашего разума, которые восприимчивы к сторителлингу, символизму – и самообману.

О негативных последствиях заблуждений и самообмана написано немало книг. Многие из них весьма хороши. Их авторы осведомлены об ужасных недостатках самообмана. Они проливают свет на катастрофические последствия легковерия в политике, бизнесе и личных отношениях. Я разделяю их озабоченность высокими издержками обмана и самообмана. Но моя цель не в том, чтобы отвергнуть рациональность или защитить аферистов, мошенников и лжецов, а в том, чтобы аргументировать следующее: тот факт, что самообман может привести нас к краху, необязательно означает, что он не может сыграть роли в обеспечении нашего благополучия. Тот факт, что разум и рациональность могут помогать заглянуть в будущее, не означает, что их одних достаточно, чтобы обеспечить процветание человечества.

Вместо того чтобы стремиться искоренить самообман и все, что он олицетворяет, лучше поставить перед собой другую цель – задуматься о его функциях и спросить себя, как мы можем с ним сосуществовать. Другими словами, нам следует меньше заботиться о том, правда перед нами или ложь, и задавать вопросы посложнее. Каковы последствия самообмана? Кому он приносит пользу? Оправдывают ли результаты затраченные усилия?

Я надеюсь, что эта книга по меньшей мере поможет вам признать, что вы находитесь в большом долгу перед разными формами самообмана, облегчающими жизнь. В самом деле, даже если поставить перед собой цель бороться с самообманом, ее нельзя достичь, предварительно не осознав его могущество. Мы воюем не просто с мошенниками, конспирологами и демагогами – но и сами с собой. Разум создан не для того, чтобы видеть истину, а для того, чтобы показывать нам отдельные срезы реальности и подталкивать нас к заранее поставленным целям. Что хуже, делая все вышперечисленное, наш разум одновременно создает *иллюзию*, будто бы мы видим настоящую реальность. Нам может казаться, что мы мыслим ясно, действуем разумно и боремся за правду, даже когда нас обманым путем заставляют служить сообществам, семьям и чужим интересам, – и все это мы принимаем за чистую монету. Четыре главы, которые составляют первую часть этой книги, включают в себя примеры из повседнев-

ной жизни, раскрывающие эту концепцию. Вторая часть – это подробный рассказ о Церкви Любви, и он послужит нам учебным пособием, подчеркивающим роль, которую самообман играет в наших романтических отношениях и поиске смысла жизни. В третьей части исследуется, как, соглашаясь на обман и самообман, мы строим сообщества, племена и нации.

Психологические факторы, которые мешали членам Церкви Любви ясно видеть реальность, влияют на жизнь каждого из нас. Если мы не выглядим столь же доверчивыми, то лишь потому, что нам посчастливилось не угодить в подобный переплет. Иначе говоря, на месте этих несчастных, безнадежных простофиль, повернись удача другим боком, запросто могли оказаться и мы.

І. Повседневная жизнь

Глава 1. Пустая болтовня

Вечно я говорю «очень приятно с вами познакомиться», когда мне ничуть не приятно. Но если хочешь жить с людьми, приходится говорить всякое.

Дж. Д. Сэллинджер. «Над пропастью во ржи»⁹

Хорхе Тревино – профессиональный лжец. Когда мы слышим слово «лжец», в голову обычно приходит образ зловредного интригана, нашептывающего из тени коварные полунамеки, вроде Яго из шекспировского «Отелло». Хорхе совсем не такой. Он дружелюбный и добродушный, один из самых приветливых людей, которых вы когда-либо встречали. Он излучает эмоциональный интеллект. Что-то из этого досталось ему с рождения – компанейским парнем он был всегда. Но многое было отточено за тридцать лет работы в гостиничном бизнесе.

Уроженец мексиканского приграничного города Матамороса, Тревино начинал мальчиком на побегушках в комнате отдыха сотрудников в Ritz-Carlton в Хьюстоне, штат Техас. За годы работы он добрался до руководящих позиций, в том числе должности главы гостевого сервиса Ritz-Carlton в Лагуна-Бич, штат Калифорния. Затем он перешел в сеть бутик-отелей Kimpton и наконец в Hyatt, где стал исполнительным вице-президентом по работе с брендом. Большую часть своего времени он обучает персонал новых отелей по всему миру.

Зачастую Тревино учит будущих сотрудников маленьким хитростям, которые нужны, чтобы клиенты чувствовали себя желанными гостями. «Иногда достаточно просто спросить „Как дела?“ при встрече в коридоре», – говорит Хорхе. Суть в том, чтобы излучать тепло, искренность и щедрость; быть любезным и дружелюбным по отношению к гостям, даже если на самом деле вы испытываете противоположное. Тревино называет это «навыком ладить с людьми» – способность позволить клиентам ощутить заботу независимо от обстоятельств и ваших истинных чувств. Другое подходящее слово – «обман».

Допустим, официант и в самом деле может подружиться с посетителем заведения. Стюардесса действительно может выделить вас из числа других пассажиров. Однако даже наиприветливейший из самых компанейских людей не способен поддерживать тот уровень «искреннего дружелюбия», который постоянно ожидается от работника сферы услуг. «Этому нет конца, – говорит Хорхе. – Думаю, большинство людей не понимают, как трудно не выключаться восемь, десять, двенадцать часов в день».

По словам Тревино, чтобы быть хорошим специалистом в гостиничной индустрии, нужно одинаково тепло относиться ко всем клиентам, даже к самым невменяемым и агрессивным. Это совсем не просто. «У гостей высокие ожидания, они будут просто набрасываться на вас», – говорит он. Маленькие хитрости могут помочь. Например, всегда предлагайте враждебно настроенному посетителю присесть. («Вертикальное положение, – объясняет он, – слишком напоминает „боевую стойку“».) Но самое главное – всегда быть вежливым и проявлять эмпатию, даже когда «хочется просто вмазать по лицу и сказать: „Возьми себя в руки!“».

Однажды, когда Тревино подменял управляющего Ritz-Carlton в Хьюстоне на время съезда республиканской партии в 1992 году, человек, которого он описывает как «огромного разъяренного техасца», схватил его за воротник и попытался выдернуть из-за стойки регистра-

⁹ В переводе Р. Райт-Ковалевой.

ции. (Тревино ростом примерно 173 см.) «Просто предоставьте ему услуги шофера, – говорит он. – И пообещайте шампанское и апельсиновый сок».

Оглядываясь в прошлое, Тревино смеется над этим эпизодом. Но, припоминая другой, едва сдерживается от слез. Даже мысленное возвращение к этому случаю «злит его и причиняет боль». В ту пору он был руководителем гостевого сервиса Ritz-Carlton в Сан-Франциско. Одна пара из Англии прибыла на регистрацию, но обещанная комната оказалась недоступна. Тревино организовал для них ночлег в Fairmont, одном из лучших отелей города. «Было довольно раннее утро, – говорит он. – Я посадил их в машину, в микроавтобус. Сам я сел на переднее пассажирское сиденье и сказал: „Мы поселим вас в одном из лучших отелей города“. И внешне почувствовал плевков на шею. Помню, как искал бумажную салфетку и вытирал затылок. Но при этом не переставал извиняться перед ними и говорил, что мне очень жаль. Я проследил, чтобы им сделали полуторачасовой массаж, когда они вернулись в наш отель на следующий день».

Психологи и социологи давно поняли, как трудно подавлять свои естественные эмоции в таких ситуациях. Они понимают, что сотрудник «МакАвто», принимающий ваш заказ, стюардесса, имеющая дело с рассерженными пассажирами в переполненном самолете, учтивый официант, приносящий напитки с зонтиками, пока вы отдыхаете у бассейна, занимаются не просто работой, а «эмоциональным трудом».

Большинство считают, что вежливое обслуживание клиентов – это хорошо. (Так и есть.) Но мы не замечаем, что за ним стоят бесчисленные случаи обмана со стороны исполнителей услуг и самообман со стороны потребителей. А обслуживание клиентов – просто профессиональная форма того поведения, которое ожидается от всех нас. Нас учат вежливо говорить друг с другом, сглаживать острые углы межличностного контакта с помощью вербальных приемов. В детском саду малышам объясняют: «Если не можешь сказать ничего хорошего, лучше промолчать», – иными словами, Саре полагается держать при себе то, что она действительно думает о Джеффе, и позволить тому сохранить высокую самооценку. Специалисты в области супружеской психотерапии советуют парам, у которых не ладятся дела, начинать разговор издалека – то есть если вы думаете, что партнер ведет себя как придурок, то стоит сказать: «Я хочу, чтобы ты знал, как сильно я люблю и ценю все, что ты делаешь, Тревор, но бывают моменты, когда твое поведение ранит мои чувства». Гармония между участниками отношений зачастую в значительной мере зависит от их способности прикрывать разногласия приятной завесой из юмора, лести и доброты. «Обмани меня, расскажи мне сладкую ложь», – напевала рок-группа Fleetwood Mac¹⁰. Я помню, что, когда был ребенком, читал о том, как важно быть вежливым: «Думаешь, пустая болтовня – это неважно? – спрашивалось в книге. – Запомни, когда ты едешь в машине, то не чувствуешь каждую кочку на дороге, потому что шины – пустые внутри и заполнены воздухом!»

Само собой, профессиональная учтивость, полезная при работе с клиентами, и пустословие межличностного общения – примеры незначительной лжи. Но эти пустяки содержат в себе те же психологические элементы, что есть и в ее более серьезных формах. Их тщательное изучение помогает понять, как круговорот этих сил формирует наше мышление и поведение. Гостям отелей, где работал Тревино, предлагают поверить в следующий вымысел: их ценят, ими дорожат, их любят именно за то, кем они являются. Какими бы неприятными и отталкивающими они ни были, какими бы невоспитанными ни были их дети, посетители ожидают, что их «обслужат с улыбкой».

Вымысел, что их будут холить и лелеять, – не единственный, которого ждут клиенты Тревино: им хочется верить, что такое теплое отношение не купишь за деньги. Многие представи-

¹⁰ Строчка из песни «Little Lies»: «Tell me lies, tell me sweet little lies...»

тели сферы услуг из кожи вон лезут, чтобы скрыть коммерческую природу своих отношений с клиентами. Когда несколько лет назад я побывал в Диснейленде, сотрудник на входе, щеголявший в ушах Микки Мауса, вручил моей семье наручные браслеты. Они назывались «Волшебные браслеты» (MagicBands). Если вам захочется что-нибудь купить, нужно просто взмахнуть рукой, как это делают волшебники. Браслеты были привязаны к моей кредитной карточке. В своих рекламных материалах Disney не разъясняет, что браслеты – это способ потихоньку перекачивать деньги семей в многомиллиардную корпорацию. Там просто сказано: «Браслеты добавляют чуточку волшебства вашему отпуску». Рестораны, особенно дорогие, редко озвучивают стоимость отведанных вами блюд. Официант не подходит к вам после еды и не говорит: «Итак, с вас 87 долларов и 50 центов». Счет появляется почти незаметно, припрятанный в глубине кожаного чекхолдера. Мобильные приложения для поиска такси, такие как Uber и Lyft, еще больше усугубляют этот обман: вы можете вызвать такси, добраться до места назначения и выйти из машины, ни разу не потянувшись за кошельком и не обсудив оплату проезда.

На личностном уровне количество эмоциональных усилий, нужных, чтобы сглаживать правду, объясняет, почему супружеские пары со стажем называют брак *работой*. Друзья и коллеги иногда справляются со своими взаимоотношениями лучше, чем пары, потому что первые, как правило, всячески стараются не раздражать друг друга или не раскрывать источники раздражения. (По иронии судьбы, последствия ссор между друзьями обычно серьезнее: одна-единственная стычка может означать конец дружбы.) Люди, которые хотят сохранить дружбу, склонны великодушно принимать точку зрения других, щедры на комплименты и не торопятся с критикой. Все это подразумевает соучастие в обмане и самообмане.

Размышляя о лжи, мы склонны думать о большой лжи, часто звучащей из уст высокопоставленных лиц. Последние полвека американской истории можно представить в виде списка подобных обманов: Линдон Б. Джонсон и Тонкинский залив¹¹; Ричард Никсон и Уотергейт; телевизионное заявление Билла Клинтона о том, что он «не вступал в сексуальные отношения с этой женщиной»¹²; речь Колина Пауэлла на съезде ООН, утверждавшего, что США обладают неопровержимыми доказательствами наличия оружия массового уничтожения в Ираке; заявления Дональда Трампа о том, что Барак Обама родился за пределами США и не имеет права занимать пост президента.

Но гораздо чаще встречаются ложь и обман, которые мы воспринимаем как светские условности. Наши повседневные разговоры наполнены ими. В 1975 году, в работе «Все должны врать» («Everybody Has to Lie»), социолог Харви Сакс, основоположник метода конверсационного анализа¹³, подробно описал океан лжи, заполняющий повседневные взаимодействия, начиная с самых заурядных приветствий, обычно какой-нибудь версии «Как дела?», в которых спрашивающему на самом деле наплевать, а от собеседника не ожидается правдивый ответ.

Мы желаем кому-то «хорошего дня», когда нас совершенно это не колышет. Говорим «Какой прекрасный ужин», даже если он был ужасным. «Я так рад, что вы смогли заглянуть» иногда означает «Слава богу, этот тягостный вечер закончился!». Такая ложь предусмотрена неписаными правилами социального этикета. Детям, у которых не получается убедительно врать в социальной среде, делают замечания родители. Во многих ситуациях, как обнаружил Сакс, ложь встречается чаще правды.

¹¹ Многие российские историографы склонны считать, что инцидент в Тонкинском заливе (02.08.1964), после которого начались боевые действия во Вьетнаме, был лишь предлогом для американского вмешательства. – Прим. ред.

¹² Знаменитая цитата Клинтона, отрицавшего сексуальные отношения с Моникой Левински. – Прим. ред.

¹³ Конверсационный анализ – изучение формальных свойств языка, рассматриваемого в его социальном использовании. Изначально предполагал изучение только устной бытовой речи и только разговоров между несколькими собеседниками. – Прим. ред.

На мгновение представьте мир, в котором не существовало бы такого будничного обмана. Левая колонка – это то, как могут звучать ваши понедельники, наполненные социальными любезностями. Правая – то, как они бы выглядели без спасительной пустой болтовни.

Что вы говорите

(Спасительная пустая болтовня)

Доброе утро, дорогая!

(Соседу) Чудесный денек сегодня!

(В лифте) Будьте добры, шестой, пожалуйста.

Коллега: Как прошли выходные?

Вы: Прекрасно.

Коллега: Сон интересный приснился.

Вы: Правда? О чем?

Коллеги, большое спасибо, что пришли.

(За ланчем в кафе) Давай садись к нам!

Простите за этот отчет.

(Коллегам) Всем хорошего вечера!

(Своему ребенку)

Не расстраивайся, малыш, контрольная была сложная.

Спокойной ночи, дорогая!

Что вы думаете

(Проще говоря, правда)

Где мой кофе?

Господи, опять забыл, как его зовут.

ШЕСТОЙ, чтоб тебя!

Мне нужно выпить еще кофе, чтобы поддержать этот бессмысленный разговор.

Боже, опять двадцать пять.

Вас еще не уволили?

Уходи.

Если бы ты знал, что тебе самому нужно, и мог внятно объяснить, мне не пришлось бы в третий раз это переписывать.

Жду не дождусь, когда свалю из этой дыры навсегда.

Если бы ты занимался, то не получил бы тройку с минусом.

(Гнетущее молчание. Жалость к самому себе.)

В комедийном сериале «Ки и Пил»¹⁴ актеров Кигана-Майкла Ки и Джордана Пила был повторяющийся скетч, где один из них играл президента Обаму, которого большинство из нас видели по телевизору, – сдержанного, учтивого и обходительного, в то время как другой изображал Лютера – альтер эго Обамы, лишенного его сверхчеловеческого умения владеть собой. Кульминацией ужина Ассоциации корреспондентов Белого дома, состоявшегося в 2015 году, для меня стала сценка, которую настоящий президент Обама разыграл с Киганом-Майклом Ки, озвучившим якобы невысказанные мысли президента.

ОБАМА: В нашем быстро меняющемся мире такие традиции, как ежегодный ужин Ассоциации корреспондентов Белого дома, очень важны.

ЛЮТЕР: Да неужели! Серьезно, что это за ужин вообще? И я почему обязан на него приходиться?

ОБАМА: Потому что, несмотря на наши разногласия, мы все рассчитываем, что пресса прольет свет на самые актуальные вопросы.

ЛЮТЕР: Мы можем рассчитывать, что Fox News запугает белых пенсионеров своими бреднями!

Одним из главных поводов для критики в адрес президента Дональда Трампа со стороны как демократов, так и республиканцев было то, что он не фильтровал речь. Если ему приходило в голову, что пересекающие границу мексиканцы насилуют женщин, это он и говорил. Конечно, можно назвать такое поведение «откровенностью». Общение с Дональдом всегда четко давало понять, что у него на уме; он предельно ясно высказывал свои мысли в потоке твитов, оскорблений и пустых напыщенных заявлений. Американцы долгие годы мечтали о президенте, который бы на публике вел себя *так же*, как за кулисами. Однако на протяжении всего срока Трампа большинство демократов и многие республиканцы мечтали установить фильтр между его мозгом и ртом. Они хотели, чтобы он заткнулся и не произносил того, что сам несомненно считал истиной.

Большинство политиков умеют искусно врать. Они меняют свои взгляды в соответствии с потребностями электората. Эксперименты показывают, что так поступают и не только они. Если вы предложите людям разные факты на выбор и попросите поделиться ими с аудиторией, то они выберут информацию, которая с большей вероятностью совпадет с существующими убеждениями их слушателей. Социальный психолог Э. Тори Хиггинс обнаружил, что в этом круговороте обмана и самообмана, когда ораторы пытаются угодить аудитории, а аудитория высоко оценивает ораторов, чьи взгляды совпадают с ее собственными, есть особая хитрость. После того как ораторы выбирают факт, который хотят поведать аудитории, им начинает казаться, что они действительно в него верят. Хиггинс называет это «подстройкой под аудиторию». Политики не просто говорят нам то, что мы хотим услышать, – произнося нужные слова, они приходят к мысли, что и *сами всегда в них верили*. Существует предположение, что подобная тенденция верить в собственную ложь, что в свою очередь помогает нам лгать еще эффективнее, с точки зрения эволюции является предтечей человеческого самообмана. (Организм, способный на обман, получает преимущество над конкурентами.) Психологические факторы, «синхронизирующие» политика с его аудиторией, лучше всего срабатывают, когда между теми существует прочная связь. Противоречит ли это здравому смыслу? Конечно. Но имеет ли смысл с точки зрения достижения социальных и эмоциональных целей? Безусловно. Эволюция сделала человека существом социальным, поэтому неудивительно, что нам присуще корректировать собственные взгляды, чтобы вписываться в окружение и ладить с другими людьми.

¹⁴ Американский комедийный скетч-сериал, выходивший с 2012 по 2015 год.

Люди, наиболее искусенные в таких изощренных формах обмана, часто располагают к себе и даже производят впечатление искренних собеседников. Подумайте, как воспринимали Рональда Рейгана и Билла Клинтона во время их пребывания в должности президента и избирательных кампаний. Окружающие чувствовали себя особенными, чувствовали, что их *ценят*. Каждый из нас знает кого-нибудь вроде Рейгана и Клинтона. Создается ощущение, будто им интересно наше мнение. Они излучают эмпатию, с ними мы чувствуем себя непри-нужденно. Мы положительно характеризуем таких людей как обладающих высоким эмоцио-нальным интеллектом. Учитывая, как часто мы рассуждаем о важности истины, странно, что у нас не находится добрых слов для людей, которые просто-напросто говорят что думают. Термина для тех, кто *недостаточно* лжет, когда этого требуют правила социализации, пока не существует. Но мы сразу узнаем таких людей, сталкиваясь с ними. На первый взгляд они кажутся хладнокровными или жестокими.

В великой трагедии Уильяма Шекспира старый король Лир, собирающийся разделить королевство между тремя дочерьми, требует, чтобы те сперва рассказали, насколько сильно его любят. Догадавшись, какую игру затеял отец, старшие дочери говорят Лиру то, что он хочет услышать.

Гонерилья:

*Моей любви не выразить словами.
Вы мне милей, чем воздух, свет очей,
Ценней богатств и всех сокровищ мира,
Здоровья, жизни, чести, красоты,
Я вас люблю, как не любили дети
Доньне никогда своих отцов.
Язык немеет от такого чувства,
И от него захватывает дух.*

Однако младшей дочери, Корделии, такие заверения кажутся неприятными. Она отка-зывается пускать пыль отцу в глаза, несмотря на его требование.

Корделия:

*Я вас люблю,
Как долг велит, – не больше и не меньше¹⁵.*

Разъяренный Лир лишает ее наследства. Едва прибрав к рукам королевство, старшие дочери тотчас же предают отца. Будьте разумными, наставляет нас Шекспир, и не путайте показную любовь с настоящей. Все это замечательно, но, как мне кажется, истина здесь в дру-гом: если бы мы были мудрее и сильнее – и меньше походили на Лира, – то с достоинством принимали бы любую истину. Но мы тщеславны и не уверены в себе, трусливы и мелочны, ранимы и слабы – только дурак вывалит на нас правду без прикрас и будет ожидать, что мы станем его слушать. В этом (как и во многих других вопросах) я на стороне Эмили Дикинсон:

*Всю правду скажи – но скажи ее – вкось.
На подступах сделай круг.
Слишком жгучи внезапной Истины лучи.
Восход в ней слишком крут.*

¹⁵ В переводе Б. Пастернака.

*Как детей примиряет с молнией
Объяснений долгая цепь —
Так Правда должна поражать не вдруг —
Или каждый – будет слеп!*¹⁶

За последние годы исследователи продемонстрировали на практике то, что большинство из нас понимали интуитивно: обмен любезностями и «пустая болтовня» необходимы для функционирования коллективов и компаний. Грубость в рабочей обстановке может повлиять на наши мысли и поступки. В ходе одного эксперимента добровольцев попросили прийти в лабораторию, где их приветствовал «профессор», который сообщал им, что эксперимент перенесен в другое место. Некоторых он вежливо направлял в другой кабинет. Другим говорил: «Читать не умеете? На двери висит табличка, где написано, что эксперимент перенесен [в другой кабинет]. На дверь не потрудились взглянуть, да? Вместо этого предпочитаете мешать мне и спрашиваете, как пройти. Видно же, что я занят. Я здесь не секретарь, а профессор, мне есть чем заняться». Те, кому нагрубили, в следующей части эксперимента хуже справились с решением анаграмм и проявили меньше творческих способностей, когда их попросили придумать как можно больше применений для кирпича. Также они реже помогали остальным. Почти три четверти добровольцев, с которыми общались вежливо, без всякой просьбы помогли другому человеку поднять упавшие книги. Из тех, с кем разговаривали грубо, по собственной инициативе подобную помощь предложили меньше четверти.

Однажды, когда я был начинающим репортером в одной газете, редактор собрал всех молодых журналистов и поделился с нами мудростью: «Никого никогда не увольняли за плохую работу. Людей увольняют за то, что они козлы». Это не совсем так. Я видел, как люди теряли работу из-за некомпетентности. Но в этом совете кроется важная истина. Люди – социальные существа, и системы нашего мозга активно приучают нас к социальным условиям. Общение необходимо для выживания. Если вы в грубой форме пройдёте по чувствам других людей и унизите их достоинство, вас накроет волна общественного негодования и уже не поможет тот факт, что вы говорили правду или имели на то веские причины.

Поэтому мы учим наших детей говорить «пожалуйста» и «спасибо», даже когда получить желаемое можно, не будучи вежливыми. Мы учим их быть добрыми и щедрыми, даже когда не хочется. Заставляем детей улыбаться, когда приходят гости, даже если они не выносят этих гостей. Мы понимаем, интуитивно и рефлексивно, что определенная доля лжи – неизбежная цена за билет в общество. В свою очередь мы ожидаем аналогичного обмана от других.

За миллионы лет наш мозг усвоил, что выживание – дело непростое и лишние враги никому не нужны. Вежливость в человеческом коллективе аналогична правилам поведения, которыми руководствуются другие виды животных. Если вам доводилось видеть, насколько согласованно действуют миллионы скворцов, когда каждая птица летит крылом к крылу со своей товаркой, и внезапный приказ об изменении курса беззвучно разносится по всей стае, то вы понимаете, как важна была социальная координация на протяжении всей нашей долгой эволюции.

Если вы действительно хотите понять, как сильно ложь помогает ориентироваться в социальном мире, просто попробуйте прожить несколько дней *без*

¹⁶ В переводе В. Марковой и И. Лихачёва.

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.