

ЭРИК БАРКЕР

**КАК
ЛАДИТЬ
С ЛЮДЬМИ
(и нужно ли)**

The title is written in large, bold, white, sans-serif capital letters. Small black silhouettes of people in various poses are placed on top of the letters, appearing to stand on them. The silhouettes are scattered across the letters, with some appearing to be in conversation or looking at something. The background is a solid, vibrant red.

**Почти все ваши знания
об отношениях ошибочны
(неожиданный научный факт)**

Эрик Баркер

Как ладить с людьми (и нужно ли)

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70159333

Как ладить с людьми (и нужно ли): Попурри; Минск; 2023

ISBN 978-985-15-5653-9

Аннотация

Эта книга – остроумное и увлекательное руководство, которое поможет укрепить дружбу, возродить любовь и наладить более близкие отношения с людьми, независимо от того, экстраверт вы или интроверт. Эрик Баркер, автор бестселлера «Лаять не на то дерево», исследует известные тезисы из популярной психологии, пытаясь при помощи науки подтвердить или опровергнуть истинность общепринятых представлений о человеческих отношениях. Вы узнаете, какие два фактора необходимы для настоящей дружбы, в чем ошибался Дейл Карнеги, как зарождается любовь, что дает ей новую жизнь, что помогает сохранить ее на долгие годы и многое другое.

Содержание

Введение	6
Раздел 1	18
1	18
2	30
3	44
Конец ознакомительного фрагмента.	49

Эрик Баркер

Как ладить с людьми (и нужно ли)

Посвящается людям, отношения с которыми я испортил.

(Я бы их перечислил, но для посвящения мне отведена лишь одна страница.)

Генри Томас Бокль однажды сказал:

«Великие умы обсуждают идеи. Средние умы обсуждают события. Мелкие умы обсуждают людей».

Я здесь, чтобы обсуждать людей.

Перевод с английского выполнила *Ирина Гродель* по изданию: Eric Barker. *Plays Well with Others: The Surprising Science Behind Why Everything You Know About Relationships Is (Mostly) Wrong.* – HarperOne, New York.

Издание охраняется законом об авторском праве. Нарушение ограничений, накладываемых им на воспроизведение всей этой книги или любой ее части, включая оформление, преследуется в судебном порядке.

Copyright © 2022 by Eric Barker
All rights reserved.

© Перевод, издание на русском языке. ООО «Попурри»,
2023

Введение

Никого пока не подстрелили. В большинстве ситуаций не самое обнадеживающее утверждение, но в моем положении это просто верх оптимизма.

Два вооруженных человека ворвались в небольшую бакалейную лавку с намерением ее ограбить, но кассир успел незаметно нажать тревожную кнопку. Прибыла полиция, преступники забаррикадировались и взяли кассира в заложники. Отряд особого реагирования, то есть старый добрый спецназ, дежурит у магазина. Переговорная команда нью-йоркской полиции установила контакт с захватчиками.

И у переговорной команды сегодня специальный гость. Не поверите, но это я. Всю жизнь я боялся увидеть в электронном ящике извещение, подписанное каким-нибудь «инспектором Томпсоном» из полиции Нью-Йорка, однако вдруг мне захотелось написать книгу о межличностном взаимодействии, и подобный способ сбора информации я счел интересным. В результате я оказался там, где оказался. Теперь же на ум приходят какие угодно слова, но только не «интересно». Работает спецназ, на кону человеческие жизни, и я начинаю жалеть, что не поехал в выходные на какой-нибудь ультрамодный семинар по отношениям, где в людей не тычут оружием. Но я работаю без дублеров и не привык бежать от опасности. Следующие пять минут по напряженности срав-

няться с десятью годами моей жизни.

Как ни странно, человек на другом конце провода производит впечатление вполне адекватного. Но обнадеживаться пока рано. При захвате заложников первые полчаса переговоров самые опасные: нет взаимного доверия, готовности идти на уступки, никакого буфера на случай непредвиденных обстоятельств... Только адреналин и страх.

Когда переговорщик вступает в диалог, я мысленно перебираю ключевые пункты процедуры: «Снижай темп, применяй технику активного слушания, контролируй интонацию, помни, что твои эмоции передаются собеседнику...» Но сейчас самый главный пункт – «Не дай ему замолчать». Потому что пока он говорит, он ни в кого не стреляет. К сожалению, диалог прекратился, и на линии повисла мертвая тишина. Хуже некуда...

Оказалось, есть куда. Захватчики перезванивают. Но на этот раз говорит другой. Он тараторит и сыплет проклятиями. Я едва успеваю разобрать слова: что-то про отсидку, давнее двойное убийство, еще какие-то преступления.

«Без паники», – говорю я себе и все равно паникую. В некоторых фильмах в финале появляется дисклеймер: «Во время съемок ни одно животное не пострадало». Мой дисклеймер звучал бы так: «При написании этой книги пострадало всего несколько человек».

Переговорщик отвечает подозреваемому: «Кажется, ты чем-то недоволен». Мягко сказано. Но это тоже фундамен-

тальный принцип активного слушания – эмпатия. Нужно назвать эмоцию человека, удерживающего заложников. Исследования нейробиолога Мэттью Либермана из Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе подтвердили, что называние эмоции приглушает ее. А еще помогает установить взаимное доверие: так вы показываете собеседнику, что настроены на его волну.

«Да я еще как недоволен! У вас там что, целый отряд спецназа?! Мой племянник напуган до смерти!»

«Племянник?» – словно эхо, повторяет переговорщик. Еще один прием активного слушания – повторить последнюю реплику собеседника, только в форме вопроса. Пусть собеседник развивает мысль, а вы тем временем соберете больше информации и продолжите устанавливать контакт.

«Да, вы с ним только что говорили... Слушайте, мне в тюрьме не привыкать. Но для него я такого не хочу».

«Похоже, вы беспокоитесь о его будущем. Хотите, чтобы он не пострадал и безопасно выбрался из этой ситуации». Снова называем эмоции. Продолжаем завоевывать доверие. И медленно подталкиваем собеседника в нужном направлении.

Человек продолжает говорить, и его тон постепенно меняется. Снижается градус враждебности, и вот захватчики и переговорщик вместе ищут решение. Через какое-то время захватчик выпускает кассира, потом отправляет наружу своего племянника, а вскоре сдается и сам.

Увидеть применение приемов активного слушания в деле все равно что получить мячом по лбу. Мне как будто показали фокус, только вместо кролика из шляпы достали «Лексус». Этот метод не просто воздействует на умы – он заставляет людей бросать оружие и смиренно отправляться в тюрьму. Я впечатлен. Теперь я знаю, что станет главной темой моей новой книги, и очень рад, что не мне пришлось вызывать заложников.

И тут полицейский психолог поворачивается ко мне и говорит: «Эрик, твоя очередь вести переговоры».

Ой, не забыл ли я упомянуть, что это была обучающая симуляция? Неловко вышло. Но адреналин все равно подскочил, хотя все происходило и понарошку. У нью-йоркской полиции потрясающий тренировочный центр. Он размером с терминал в аэропорту и напоминает голливудские натурные декорации. Внутри обустроены павильоны с реалистичной обстановкой тех мест, где чаще всего берут заложников: банковского зала, приемной полицейского участка, крыши, бакалейной лавки (с настоящим печеньем). В роли преступников и заложников – профессиональные актеры. Ни к чему в жизни я не относился так серьезно, как они к своей работе. И они правильно делают. (На самом деле, по просьбе полиции я изменил некоторые детали сценария, чтобы сохранить конфиденциальность учебного протокола.)

После щедрой порции симулированных страшилок я подзарядился положительными эмоциями: как будто взобрался

на горную вершину, где получил урок от дзен-мастеров межличностного взаимодействия, и достиг просветления. После тренировки я остался поболтать с людьми. У меня было отличное настроение, ведь я нашел мастер-ключ к человеческому общению – активное слушание. Теперь я знаю, что поможет людям наладить отношения в семье...

«Кстати, дома эти приемы не работают», – произносит один из переговорщиков.

Что? Сердце пропускает удар.

«Между супругами. С женой или мужем такой фокус не провернешь». Второй переговорщик кивает и ухмыляется – мол, ага, подтверждаю. Подбираю челюсть с пола. А вместе с ней свой оптимизм и желание жить дальше. Значит, такая невероятная система взаимодействия с людьми не поможет, если твоя жена злится или твой муж ведет себя как придурок? Жизнь эта система может спасти, а брак – нет? Ой, как хочется сейчас крикнуть им в лицо: *«Да как вы не понимаете? Я должен написать книгу, мне нужны ответы!»*

Но я молчу. Делаю глубокий вдох. Может, я не специалист по взаимодействию с вооруженными грабителями банков, но в психологии немного разбираюсь: практически каждая форма семейной терапии рекомендует активное слушание во время конфликта. Возвращаюсь в гостиницу и сверяю свои знания с печатными источниками. Я прав, все рекомендуют активное слушание...

Вот только оно не помогает. Семейные консультанты (как

и я) ошибаются, а полицейские переговорщики правы. Джон Готтман, заслуженный профессор психологии Вашингтонского университета, проверил данный тезис на практике. В теории прием активного слушания кажется эффективным, и он на самом деле отлично работает в терапевтических ситуациях или при захвате заложников – тогда, когда применяется третьей стороной, у которой есть возможность дистанцироваться от проблемы. Но спор между супругами – совсем другой случай: здесь эмоции направлены лично на вас, потому что это *вы* не вынесли мусор. Когда на вас кричит супруг или супруга, вряд ли вы сможете невозмутимо называть его или ее эмоции, перефразировать реплики и сочувствовать. Это все равно что убеждать человека не бежать или не бить в ответ, когда его физически атакуют. В пылу спора, отмечает Готтман, люди на такую реакцию попросту не способны. При длительном наблюдении за теми редкими парами, которым все-таки удавалось достигать успеха в применении приемов активного слушания, выяснилось, что его эффект недолговечен – в скором времени ссоры между супругами возобновлялись.

В ситуации с захватом заложников краткосрочность эффекта не является проблемой: если его продолжительности хватает, чтобы надеть на преступника наручники, то и отлично. Но для супружеских отношений, которые должны продлиться больше нескольких часов или дней, это катастрофа. Хотя терапевты и рекомендуют прием активного слушания,

но до Готтмана никто по-настоящему не проверял его эффективность. За исключением полицейских-переговорщиков. Возможно, именно поэтому лишь 18–25 % пар, участвующих в исследованиях, указывают на положительные изменения через год после курса семейной терапии.

На заметку: то, что разработано для террористов и эмоционально нестабильных личностей, нельзя считать идеальным для семейных отношений. (Ладно, что-то из этого может идеально подойти *вашей* семье, но я не могу даже предположить, что именно.) Люди – существа сложные. Сложные, как трехмерные шахматы. И с моей стороны было наивно рассчитывать на то, что нечто столь сложное можно вскрыть простым мастер-ключом.

Мои предположения о взаимодействиях людей оказались ошибочными. Ошибались и семейные консультанты. И многое из того, что вы думаете о взаимоотношениях, неверно. Не переживайте, в этом нет вашей вины. Всю жизнь нам в голову вкладывали противоречивую информацию:

- То ли встречают по одежке, то ли не суди о книге по обложке.
- То ли рыбак рыбака видит издалека, то ли противоположности притягиваются.
- То ли будь собой, то ли в чужой монастырь со своим уставом не ходят.

Естественно, мы теряемся в этих противоречиях и верим всяким глупостям. А как иначе? Но это жизненно важный

вопрос. Я вовсе не шучу и не преувеличиваю. Подумайте сами: ученые из Гарвардской медицинской школы в течение 80 лет наблюдали за 268 испытуемыми в рамках «Исследования Гранта» (собранными данными можно было бы заполнить несколько комнат). Было установлено множество факторов, коррелирующих с долгой и счастливой жизнью. Но когда Джорджа Вайланта, многолетнего руководителя этого исследования, спросили, что он узнал за годы наблюдений, он ответил одним предложением:

«Единственное, что действительно имеет значение, – ваши взаимоотношения с другими людьми».

Не абсурдно ли, что итог многолетнего исследования свелся к одному предложению? Однако звучит правдоподобно. Мы тратим уйму времени, гоняясь за ложными ценностями, но перед лицом трагедии или в темную годину, когда голова разрывается от вопросов, мы осознаем, что самое важное – это человеческие отношения. Кому я могу доверять? Знает ли кто-нибудь меня по-настоящему? Интересен ли я вообще кому-нибудь? Перебирая в памяти самые радостные моменты своей жизни, мы понимаем, что все они связаны с какими-то людьми. И самые печальные моменты – тоже. Счастливой будет наша жизнь или несчастной, зависит от отношений.

История взаимоотношений людей насчитывает тысячи лет, но мы до сих пор не научились ладить друг с другом. Как так вышло, что у нас нет правильных ответов? Единствен-

ное, что по-настоящему важно в жизни, отдано на милость врожденных способностей, чужих советов и тех немногих знаний, которые приходится добывать через боль и конфликты. Да ведь на эту тему написаны тонны литературы, возразите вы! Однако словосочетание «книга об отношениях» обычно произносится с тем же пренебрежением, что и «рекламный ролик». Все прекрасно понимают, чем в большинстве своем являются эти тексты: в лучшем случае поверхностным мнением, научная точность которого находится на уровне предсказаний ярмарочной гадалки. Нам же нужны реальные ответы.

Зигмунд Фрейд сказал: «Любовь и работа – вот краеугольные камни нашей человечности». Первая моя книга была о работе. Я разбирал мифы об успехе в духе «Разрушителей легенд» и оценивал их правдивость. (Мне повезло, что книга стала бестселлером. Ведь если ты пишешь книгу об успехе, а ее никто не читает, то что это, как не доказательство твоей полной некомпетентности?) На этот раз мы поговорим о первом краеугольном камне из высказывания Фрейда – об отношениях.

В этой книге мы рассмотрим типичные ошибки в выстраивании отношений и способы их исправления. Мы проверим убеждения, с которыми выросли, и с помощью науки выясним, соответствуют ли они действительности:

- Можно ли судить о книге по обложке? Или данный подход годится только для Шерлока Холмса?

- Действительно ли друг познается в беде? И что это вообще значит?
- Действительно ли любовь побеждает все? Или же высокий уровень разводов имеет под собой угнетающе реальные основания?
- Действительно ли нет человека, который был бы как остров? (Честно говоря, я всегда чувствовал себя скорее архипелагом.)

Мы будем использовать лучшие из имеющихся доказательств – никаких банальностей или магического мышления. (Я не из тех, кто дует на игральные кости. Я верю в подсчет карт.) Перед тем как вынести вердикт, мы рассмотрим вопрос со всех сторон. Наши выводы окажутся неожиданными и на первый взгляд нелогичными. Они, как ластик, сотрут привычные стереотипы. Мы разрушим мифы, найдем реальные ответы, а потом выясним, как с помощью собранной информации наполнить свою жизнь любовью, теплом и добротой – и никого не придушить в процессе.

Последние десять лет я занимаюсь изучением человеческого поведения и веду блог *Barking Up the Wrong Tree*. Я получил несколько модных степеней и даже пережил детство в Нью-Джерси. Но не по этим причинам вы можете доверить мне роль Вергилия – проводника по чистилищу человеческих взаимоотношений.

Я никогда не был душой компании. Если бы психологи взялись оценивать мою личность, то за доброжелательность

я получил бы четыре балла... из ста. Что касается отношений, скажу так: я ехал по жизни с включенным стояночным тормозом. Одной из причин моего интереса к социальной психологии стало мое неумение ладить с людьми. Мне захотелось выяснить, почему у меня с этим ничего не получается. Поэтому я не называю себя гуру и не требую делать так, как я сказал. Нет, данная книга появилась потому, что я, осознавая свою некомпетентность, пообщался с множеством гораздо более умных людей, чтобы у нас с вами появилась надежная информация. Если вы чувствуете потребность в ответах, если у вас не клеятся отношения, если вы одиноки, если вы аутсайдер или человек, который никогда не понимал людей, – принимайте меня в свою компанию. Мы отправимся в этот путь вместе.

Мы увидим, что в основе любых отношений лежат истории, сочиненные нашим мозгом для создания идентичности, агентности и чувства общности. И что эти истории могут не только сближать нас, но и отдалять друг от друга, если не соблюдать осторожность.

А потом я расскажу о смысле жизни. Серьезно. (И тогда никто не посмеет сказать, что Патрисия Баркер воспитала неамбициозного сына.)

Отношения возносят нас на вершины счастья и бросают в пучину страданий. Никому из нас не хочется оказаться уязвимым или сконфуженным. Временами мы задаемся вопросом: уж не прокляты ли мы? Да, мы не в силах остано-

вить волны, но мы можем научиться серфингу! И вполне общительный человек, и интроверт с повышенной социальной тревожностью – любой способен наладить крепкие дружеские отношения, найти любовь или заново ее разжечь и стать ближе к другим людям в наше время возрастающей эмоциональной дистанции и одиночества.

Очень часто наши проблемы в отношениях с человеком начинаются с неверного представления о нем. Все мы не раз обжигались, пытаясь судить о чьем-то характере. Можно ли научиться оценивать людей правильно? Способны ли мы с научной точностью понимать, что у них на уме, обнаруживать их ложь, читать их язык тела? (И рассказать обо всем этом на 60 страницах?)

Проще говоря, есть ли у нас возможность судить о книге по обложке?

С этого и начнем.

Раздел 1

Можно ли судить о книге по обложке?

1

Его 18-летняя дочь пропала, а у полиции не было никаких зацепок.

Рут, дочь Генри Крюгера, 13 февраля 1917 года ушла заточить коньки и больше домой не вернулась. Несмотря на заверения больших начальников о наивысшей приоритетности дела, раскрыть его по горячим следам не удалось. Журналисты, как будто и без них было мало проблем, словно с цепи сорвались, учуяв сенсацию. Пропал член известной состоятельной семьи? Газеты разошлись не на шутку.

Его жена по ночам выла от горя. Да и сам Генри Крюгер почти не спал. Но он не собирался сдаваться. У него было богатство, влияние и уверенность в том, что он найдет свою малышку. Ведь он нанял лучшего детектива в городе.

Этот детектив не служил в полиции. Его старания и талант совсем недавно спасли человека от смертного приговора. Он был мастером перевоплощения и в свое время работал даже окружным прокурором. Он достиг высот, преодолевая такие

трудности и сопротивление, с которыми не сталкивался ни один мужчина в 1917 году. Потому что в начале XX века величайшим детективом Америки был вовсе не мужчина.

Ее звали Грейс Хьюмистон. Нью-йоркская пресса незамедлительно окрестила ее миссис Шерлок Холмс. Сравнение с этим вымышленным персонажем было вполне уместным, потому что история ее жизни походила на сюжет детективной повести. Грейс носила только черное и все свои дела вела бесплатно. Поскольку Гарвардский и Колумбийский университеты по-прежнему не принимали женщин на юридический факультет, она поступила в Университет Нью-Йорка. В 1905 году, когда она получила право заниматься адвокатской практикой, в США насчитывалась всего одна тысяча женщин-адвокатов.

Грейс открыла собственную адвокатскую контору и помогала бедным иммигрантам бороться с работодателями-эксплуататорами и бесчестными домовладельцами. Каждый день она получала пачки писем с угрозами. Когда в южных штатах начали пропадать иммигранты, отправлявшиеся туда в отчаянных поисках работы, она провела собственное расследование на месте под прикрытием и разоблачила мошенническую схему по принудительному отбыванию трудовой повинности в счет погашения долга. Разгорелся скандал на всю страну. В 27 лет она стала первой женщиной на посту окружного прокурора. Весьма неплохо для того, кто, будучи женщиной, до сих пор не имел права голосовать на выборах.

Но расследование по делу Рут Крюгер оказалось непростой задачей. У полиции давно закончились версии, да и интерес прессы сошел на нет. Газеты перестали меряться скандальными версиями случившегося и переключились на бушевавшую в Европе Первую мировую войну. Но даже Шерлоку нужен был Ватсон.

Во время работы в министерстве юстиции Грейс познакомилась с Кронни. Джулиус Дж. Крон считался чересчур напористым, да к тому же слишком честным для государственной службы. А вот Грейс сочла эти качества как нельзя более подходящими. Бывший частный сыщик с глубоким шрамом на лице, Кронни не выходил на улицу без револьвера. Он успешно следил за тем, чтобы угрозы, которые регулярно получала Грейс, оставались не более чем угрозами. Что касается дела Крюгер, Кронни сам был отцом трех дочерей и не нуждался в дополнительных уговорах. Они принялись за работу.

Грейс и Кронни проверили все городские больницы и морги, но ничего не нашли. Единственным, кто подходил на роль подозреваемого, был Альфредо Кокки – владелец мастерской, куда Рут в день своего исчезновения понесла заточить коньки. Полиция его уже допросила, даже дважды, но ничего не выяснила и исключила из списка. Кокки, недавно приехавший из Италии, опасался гнева толпы и вернулся на родину. Других зацепок не было. За пять недель Грейс и Кронни не нашли ни одного нового следа.

Но Грейс Хьюмистон не сдавалась. Она была убеждена: полиция что-то упустила. Они с Кронни разделились и начали расследование с нуля. Кронни отправился собирать информацию о Кокки, применяя свой уникальный дар убеждения, а Грейс пересмотрела каждый фрагмент материалов по делу, пока не выучила все наизусть.

Из разговоров с местными жителями выяснилось, что полиция узнала о Кокки далеко не все. В его мастерской крутились игроки и преступники. А сам Кокки любил молодых девушек. Он заманивал их в подвал и угощал выпивкой. Ходили слухи, что он организует «романтические встречи» для своих клиентов. Девушки подвергались насилию. В полицию никто не заявлял, потому что родители не хотели портить дочерям репутацию.

Тем временем Грейс пересмотрела полицейские материалы и нашла деталь, не попавшую в финальные отчеты: во время первого допроса лицо и руки Кокки были сильно расцарапаны. У Грейс не осталось сомнений. Она никогда не видела Кокки, но знала наверняка, что он виновен. Для поиска доказательств ей нужно было попасть в подвал его дома.

Однако миссис Кокки не давала согласия и противилась любым попыткам обыскать мастерскую с тех пор, как ее муж сбежал в Италию. Она даже угрожала Кронни молотком. Поскольку полиция уже осматривала мастерскую, Грейс не могла получить ордер, зато смогла предъявить другой документ с печатью. Действуя через посредника, она выкупила все зда-

ние у миссис Кокки. И уже никто не мог помешать ей как новому владельцу осмотреть подвальное помещение.

Грейс, Кронни и несколько рабочих спустились по холодной темной лестнице. Для мастерской подвал выглядел подозрительно пустым. В нем находился только один предмет мебели – хозяйский верстак. Когда рабочие сдвинули его в сторону, под ним обнаружился участок пола без досок.

В бетон была вмонтирована дверь. Открыв ее, Кронни заглянул вниз в темноту – как будто в чернильное озеро. Рассмотреть что-либо было невозможно. Кронни без колебаний прыгнул и приземлился на...

Тело. Оно так сильно разложилось, что не поддавалось идентификации. Ноги и руки были связаны, голова разбита. И тут Грейс увидела их – коньки, покрытые ржавыми пятнами засохшей крови.

В конце 1920 года, 29 октября, у себя на родине в Италии Альфредо Кокки был признан виновным в убийстве Рут Крюгер. Грейс его никогда не видела, но была убеждена в его виновности и доказала ее. Думаете, она использовала фирменный дедуктивный метод Шерлока Холмса?

Нет. По словам Брэда Рикки, автора книги «Миссис Шерлок Холмс», Грейс рассмеялась в ответ на это предположение и сказала: «Нет, я не читала книг о Шерлоке Холмсе. И я не верю в дедукцию. Здравый смысл и настойчивость всегда приводят к разгадке. Если полностью сосредоточиться на деле, не понадобятся драматические сцены и Ватсоны».

Таким образом, тому реальному человеку, который больше всего походил на знаменитого книжного сыщика, не потребовалось умение читать людей, чтобы раскрыть свое самое сложное дело. Грейс Хьюмистон даже ни разу не встрети-лась с подозреваемым. Неужели умение точно оценивать людей существует только в художественной литературе?

Нет, не только. Однако если мы хотим научиться делать это правильно, сначала нужно понять, в чем мы ошиба-лись...

* * *

Какому специалисту приходится изучать личности других людей в ситуациях, когда информация крайне скудна, а став-ки чрезвычайно высоки? Что считается золотым стандартом поведенческого анализа, если объект исследования не ока-зывает содействия, а на кону стоят чужие жизни?

Как вы догадались, речь идет о профилировании серий-ных убийц. В построение системы поведенческого анализа было вложено безумное количество времени, сил и денег. В 1972 году был создан специальный отдел ФБР, который толь-ко профилированием и занимается. Где еще, как не здесь, учиться судить о книге по обложке, верно? Вот только есть один небольшой нюанс...

Профилирование, или профайлинг, не работает. Это псевдонаука.

Скорее всего, вы бы справились с работой профайлера ничуть не хуже. В 2002 году три исследователя – Кочиш, Хейз и Ирвин – продемонстрировали, что студенты-химики могут составить более достоверный профиль, чем обученные следователи из отдела убийств. Ой, как неловко! В 2003 году в одном из исследований группе полицейских дали два профиля: реальный, составленный профессионалами, и фальшивый – вымышленного преступника. И что вы думаете? Полицейские не заметили разницы. А в метаанализе (сводке всех исследований по теме для получения общей картины) 2007 года было сказано: «Профайлеры не демонстрируют более высокой эффективности по сравнению с другими группами в прогнозировании характеристик неизвестного преступника».

Британское правительство проанализировало 184 уголовных дела, в которых использовался профайлинг, и установило, что пользу он принес всего в 2,7 % случаев. Спрóсите, почему американский писатель цитирует британскую статистику? Потому что ФБР вообще отказывается предоставлять такие данные. Как часто им помогает профайлинг? Они не сообщают.

Но люди продолжают верить в действенность профилирования. Верят в нее и 86 % опрошенных психологов, привлекаемых к участию в расследованиях. Наверняка еще пять минут назад вы бы с ними согласились.

Как может система с таким высоким уровнем доверия и,

применяемая в таких серьезных ситуациях, как убийство человека, быть почти бесполезной? Почему мы даем себя обмануть? Как показывают факты, в этом нет ничего удивительного. Масса людей верит в астрологию и гадания. Но ведь это совсем другое, возразите вы. Нет, не другое. То же самое. *Ровно* то же самое.

В психологии это называется эффектом Форера. Есть и иное, более говорящее название – эффект Барнума – в честь печально известного мистификатора Ф. Т. Барнума. В 1948 году профессор Бертрам Форер дал своим студентам письменный личностный тест, а неделю спустя каждый студент получил индивидуальный профиль, якобы составленный по результатам теста. Студентам предлагалось оценить точность собственного профиля по шкале от 0 до 5,5. Средняя оценка в группе составила 4,3 балла, и только один студент поставил ниже 4 баллов. После чего Форер признался, что все получили один и тот же профиль. Тем не менее каждый студент, читая описание, сказал: «Да, это точно про меня». Знаете, где Форер нашел этот профиль? В книге по астрологии.

Эффект Барнума раз за разом подтверждается в исследованиях. Это распространенная ошибка нашего разума. Известный психолог из Корнеллского университета Томас Гиллович дает ей следующее определение: «Эффектом Барнума называют склонность человека крайне высоко оценивать точность описания его личности, если он убежден, что оно

было составлено специально для него на основе какого-либо «диагностического» инструмента, такого как гороскоп или анкета».

Ключевое здесь то, что статистики называют априорной вероятностью. Она показывает, насколько в среднем распространено какое-то явление. Априорная вероятность того, что некий неизвестный человек хоть раз звонил по телефону, абсурдно высока, а того, что он выходил в открытый космос, – крайне мала. Поэтому на факте телефонного звонка узкую выборку не построишь, а вот если знаешь, что кто-то выходил в открытый космос, круг поиска можно сократить от всего населения планеты до нескольких человек.

В полицейских профилях используются (непреднамеренно) характеристики с высокой априорной вероятностью, как в эксперименте Форера. Скажите человеку, что он хочет нравиться окружающим, и вы с большой долей вероятности не ошибетесь, ведь такое желание свойственно большинству из нас. Правда, глубокой проницательности вы таким образом не продемонстрируете. Хотите составить правдоподобный профиль преступника? Возьмите несколько фактов с высокой априорной вероятностью (75 % серийных убийц в США принадлежат к европеоидной расе, 90 % – мужчины), добавьте какое-нибудь трудно проверяемое утверждение («У него извращенные сексуальные фантазии, но он вряд ли в этом сознается») и несколько случайных предположений («Он до сих пор живет с родителями и предпочитает

свободный стиль в одежде»). Если допущения не подтвердятся, никто не обратит внимания. А вот если повезет – сойдете за гения. Что и выявилось в исследовании, опубликованном в 2003 году. Ученые составили профиль из приблизительных допущений, намеренно используя эффект Барнума. Полицейские сочли его таким же точным, как и реальный профиль.

Форер одурачил своих студентов, и полицейский профайлинг тоже, оказывается, сплошное надувательство. Когда нам показывают какую-то расплывчатую характеристику с высокой априорной вероятностью и говорят, что она релевантна, мы хотим, чтобы она оказалась правдой. Более того, мы ищем доказательства для ее подтверждения. К тому же, как правило, мы запоминаем информацию, согласующуюся с нашими убеждениями, и забываем ту, которая им противоречит.

Люди обращаются к хрустальным шарам и картам Таро не за голыми фактами, а за историей, которая даст им ощущение контроля над собственной жизнью. Прорицатели и иллюзионисты используют метод холодного чтения: с помощью эффекта Барнума и расплывчатых, обобщенных утверждений они делают вид, будто умеют читать мысли и предсказывать будущее. А наш разум вступает с ними в сговор, чтобы заставить нас поверить в их рассказы. Это достаточно убедительно продемонстрировал менталист Стэнли Джекс, когда, предсказывая людям будущее, сообщал им совсем не

то, что сказал бы стандартный хиромант. Каков результат? Ничего не изменилось – ему все равно верили.

Как объяснил в 2007 году в своей статье для *The New Yorker* Малкольм Гладуэлл, профайлинг – это, по сути, непреднамеренное холодное чтение. Лоренс Элисон, один из ведущих экспертов в области неэффективности профайлинга, даже цитирует для сравнения одно исследование по прорицательству: «Как только клиент активно вовлекается в поиск смысла в последовательности порой противоречащих друг другу утверждений, исходящих от “прорицателя”, он начинает решать творческую задачу, пытаясь найти логику во всем этом калейдоскопе фраз». Мы не стараемся объективно оценить услышанное, а сами вовлекаемся в игру по складыванию общей картины из разрозненных фрагментов. Рационализируем, находим оправдания, принимаем неопределенное как «достаточно вероятное».

Однако в карты Таро и магические шары верят только люди с низким интеллектом, возразите вы. Но каждый из нас в той или иной степени подвержен этому когнитивному искажению. Не зря астрологов гораздо больше, чем астрономов. Как поясняет Гилович, люди склонны видеть смыслы там, где их нет. Наша психика нуждается в ощущении контроля над окружающей действительностью. Нам отчаянно хочется, чтобы мир хотя бы казался логичным. А для этого нам нужна история, пусть даже неправдоподобная: «Наши отношения распались, но во всем виноват ретроградный Меркурий».

Читать других людей трудно не из-за их сложности – причина в нас самих. Расшифровывать чужое поведение действительно непросто, но мы упускаем из виду одну неочевидную проблему: наш мозг работает против нас. Мы думаем, что секретный ключ к личностному анализу – знание особых индикаторов в поведении тела и умение распознавать ложь. Но наш главный враг – собственные когнитивные искажения. Вот с чем мы должны бороться в первую очередь...

2

В 1891 году Вильгельм фон Остен обнаружил, что его конь по кличке Ганс – гений. Не Альберт Эйнштейн, конечно, но чрезвычайно умен по лошадиным меркам. Ганс стал одним из самых известных в мире жеребцов и внес неоценимый вклад в научный прогресс – вот только не тем образом, на который рассчитывал его хозяин.

Фон Остен был глубоко убежден, что интеллектуальные способности животных несправедливо недооцениваются. Его уверенность была настолько велика, что он начал обучать своего коня Ганса математике, награждая его морковкой или сахарком за правильные ответы. Уроки он проводил каждый день – на протяжении четырех лет. (А вы-то думали, что это у вас сумасшедшие соседи.) Но действительно ли лошадь могла учиться, как человек? Или вся затея была такой же нелепой, какой и выглядела со стороны?

Через четыре года обучения фон Остен провел первую публичную демонстрацию способностей Ганса. Перед сценой собралась толпа зрителей. Фон Остен повернулся к Гансу и спросил: «Сколько будет два плюс один?» Ганс отбил копытом три удара. Зрители весело заулыбались. «Каков квадратный корень из 16?» Ганс топнул четыре раза. Улыбки сменились удивлением. «Какое число месяца будет в эту среду?» Ганс топнул девять раз. Толпа изумленно ахнула.

По просьбе хозяина Ганс решал уравнения с дробями, называл точное время, считал присутствующих. Он даже сумел правильно указать количество зрителей в очках! Позже кто-то установил, что математические навыки Ганса соответствуют уровню 14-летнего подростка. И конь не просто выполнял устные команды! Фон Остен написал на доске цифру 3 – и ответом ему был трехкратный стук копытом.

Используя численный код (А = 1, Б = 2 и т. д.), Ганс умудрялся «произносить» по буквам слова и отвечать на вопросы. Он различал цвета, играл в карты, находил заданных людей в толпе. Ему включали музыкальное произведение, и он определял композитора. Ему показывали картину, и он называл художника. Ганс не был безупречен, но отвечал правильно примерно на девять вопросов из десяти.

Естественно, вскоре об Умном Гансе заговорили все. Фон Остен возил его в турне и с каждой неделей собирал все большую аудиторию. Ганс стал настоящей сенсацией. На него обратили внимание далеко за пределами Германии. Но находились, конечно, и скептики. Может, фон Остен подсказывал правильные ответы? Может, это какое-то мошенничество? Наконец Ганс стал настолько знаменит, что испытать это чудо природы решили сами члены правительства.

В 1904 году германский Совет по образованию собрал специальную комиссию для изучения феномена Ганса, и она, как сообщала *The New York Times*, не выявила никакого обмана! Самым убедительным аргументом стало то, что Ганс

демонстрировал свои поразительные способности даже в отсутствие самого фон Остена. После такого легенда о Гансе стала стремительно обрастать новыми подробностями. Некоторые даже верили, что конь способен читать мысли.

Но недоверие сохранялось. Молодой ученый Оскар Пфунгст, входивший в состав комиссии по Гансу, пожелал провести дополнительные испытания. Он расширил диапазон вопросов и проверил гораздо больше переменных, чем в первоначальном исследовании. Ганс по-прежнему справлялся на отлично, однако Пфунгст заметил две заинтересовавшие его особенности.

Во-первых, комиссия приложила массу усилий к тому, чтобы проконтролировать все отвлекающие факторы в экспериментах с Гансом, но никто не наблюдал за тем, на что конь обращает внимание. Пфунгст отметил, что Ганс «никогда не смотрел на людей или предметы, которые должен был считать, или на слова, которые должен был читать, но тем не менее давал правильные ответы».

Во-вторых, никто не придавал значения неправильным ответам коня. Да, в большинстве случаев он был прав, но, когда ошибался, его ответ был настолько далек от истины, что возникали подозрения, будто он совсем не понимает сути вопроса. Иными словами, он ошибался как-то неправильно.

Поэтому Пфунгст решил попробовать кое-что новое: он надел на Ганса шоры, чтобы тот не мог видеть спрашиваю-

щего. Вот оно! Впервые Ганс стал агрессивным. Он всеми способами пытался избавиться от помехи и увидеть экзаменатора. Наконец удалось заставить его выполнить тест с шорами на глазах. Правильность ответов рухнула с 89 до 6 %.

Пфунгст все еще не мог найти объяснения, но чувствовал, что близок к нему. На этот раз он снял шоры, чтобы Ганс мог видеть спрашивающего, но проследил за тем, чтобы этот человек сам не знал правильных ответов. И снова Ганс показал ужасный результат: всего 10 % попаданий. Если конь не видел экзаменатора или если экзаменатор сам не знал правильных ответов, интеллектуальные способности коня резко снижались.

Наконец Пфунгст понял, в чем дело. Ганс не был гением. Просто он научился безупречно считывать человеческую реакцию. Исследования показывают, что лошади способны замечать изменение положения головы человека даже на пятую долю миллиметра. В достаточной мере мотивированный вкусным кусочком сахара, Ганс улавливал сигналы, которые неосознанно подавал сам экзаменатор в тот момент, когда испытуемый совершал нужное количество ударов копытом. Ганс был обычной лошадью, которая реагировала на стимулы ради угощения. Когда его пугали, он не стучал копытом. *Ого, какая неожиданность, правда?* Нет, он ржал и кусал того, кто стоял рядом, – лошади всегда так делают. После того как Пфунгст опубликовал результаты своего исследования, фон Остен совершил рациональный и объективный на-

учный поступок: вознегодовал, отказался от дальнейших испытаний, схватил своего коня и отбыл домой.

Однако Ганс оказал огромное влияние не только на психологию, но и на науку в целом. В учебниках до сих пор можно встретить упоминание эффекта Умного Ганса. Тот же феномен известен как эффект наблюдателя.

Если вы слышали о двойном слепом исследовании, то за его появление можете благодарить Ганса: после истории с ним научные эксперименты стали проводиться совершенно иначе. Обычно в медицинских исследованиях половина испытуемых получает настоящее лекарство, половина – плацебо. Но, допустим, я как автор исследования знаю, какая из двух таблеток плацебо, и, когда даю его пациенту, ухмыляюсь и закатываю глаза. Как и в ситуации с Гансом, знающий «правильный ответ» экспериментатор может преднамеренно или неосознанно сообщить об этом пациенту и снизить объективность эксперимента. Поэтому испытания проводятся двойным слепым методом: ни пациент, ни врач не знают, где плацебо. Это все равно что надеть шоры на Ганса.

И пусть Ганс не был гением, но он умел читать людей. И если лошадь может научиться понимать, что у кого-то на уме, то и мы, конечно же, сможем. Или нет?

* * *

Хотели бы вы уметь читать мысли? Знать, что думают и

чувствуют окружающие? Конечно, хотели бы. Жаждают такой способности – вовсе не признак безумия. Исследования показывают, что если вы владеете этим навыком хотя бы немного лучше других, то у вас более выгодное положение. Точность восприятия личности другого человека создает целую цепочку личностных и межличностных преимуществ. Обладающие такой способностью более счастливы, менее застенчивы, хорошо коммуницируют, наслаждаются более близкими взаимоотношениями, чаще получают прибавку к зарплате и выше оцениваются начальством. Тот же положительный эффект дает, в частности, умение понимать язык тела и интерпретировать невербальные сигналы.

И я так хочу, воскликнете вы! Беда в том, что у большинства из нас эти навыки абсолютно не развиты. Доходит до смешного. Профессор Чикагского университета Николас Эпли обнаружил, что при общении с незнакомым человеком мы лишь в 20 % случаев верно интерпретируем его мысли и чувства. (В 5 % – просто угадываем.) Конечно, со знакомыми людьми получается лучше, но ненамного. С близкими друзьями показатель достигает 30 %, в супружеских парах – 35 %. В школе за такое поставили бы двойку или того меньше. Какими бы ни были ваши предположения о происходящем в голове у супруга или супруги, в двух случаях из трех вы не правы.

Что самое забавное, сами-то мы думаем, будто прекрасно разбираемся в людях. Наш мозг, подлец, и тут пытается

нам польстить. Спросите человека, насколько уверен в себе его партнер, и данная оценка окажется правильной только в 44 % случаев. Сам человек при этом будет убежден в своей правоте в 82 % случаев. И чем дольше партнеры вместе, тем выше эта убежденность. А точность оценки? Нет, она не растет. Но люди точно укрепляются в своем мнении.

Откуда столько ошибок? И такая высокая степень уверенности в собственной правоте? Ученые называют это эгоцентрическим искажением. Эпли говорит, что мы слишком привязаны к своей точке зрения: «Многочисленные исследования показывают, что большинство людей склонны преувеличивать степень схожести мыслей, убеждений и переживаний других людей со своими». Как и с профайлингом, мы накрепко застреваем в ловушке собственного разума и нарратива. Даже когда мы стараемся смотреть на мир глазами другого человека, точность суждений, как показывают исследования, не повышается. Да, эгоцентричная предвзятость уменьшается, но то, чем мы ее заменяем, ничем не лучше. Мы задаем вопросы другим, но делаем это недостаточно усердно. Как правило, мы тасуем факты из личных ментальных историй и замещаем одни некорректные суждения другими.

Есть ли среди нас люди с более развитой способностью к пассивному чтению мыслей и чувств окружающих? Я бы сказал, что нет, хотя был бы не совсем прав: понятно, кто-то всегда немного вырывается вперед. Но, кажется, существу-

ет непробиваемый потолок, причем очень низкий. Психические расстройства могут наделять суперспособностями в одних сферах, но часто они и наделяют недостатками в других. В целом все мы справляемся достаточно плохо, пребывая при этом в блаженном неведении о своих незавидных успехах.

Погодите, но разве женщины не более восприимчивы к чужому настроению, спросите вы? Н-да, видимо, придется пройтись по минному полю. Отложим в сторону политические программы и гендерные дебаты. Скажите честно, действительно ли где-то в глубине души вы считаете, что между мужчинами и женщинами существует реальная разница в способности читать людей? Как вы думаете, что говорят на этот счет тонны научных исследований? (Барабанную дробь, пожалуйста.)

Да, женщины показывают лучший результат. Их преимущество в распознавании невербальных сигналов хорошо задокументировано. Оно составляет всего 2 %, зато повторяется с завидной регулярностью, независимо от возраста испытуемых, методов исследования и культурологического контекста. Однако женщины не во всем лучше мужчин. Например, ложь и те и другие распознают одинаково. Различия наиболее заметны в считывании мимики и эмоций.

Как вы думаете, почему женщины тут способнее мужчин? Выясняется, что причины не имеют прямого отношения к биологии. Они связаны с тем, что доступно каждому из нас

и что любого могло бы сделать более успешным менталистом, – с мотивацией.

Копнув поглубже в поисках первопричины, многие исследователи обнаруживают, что женская мотивация к правильному пониманию окружающих в целом выше мужской. Женщины попросту более заинтересованы и старательны. Очень показательно в этом отношении исследование 2008 года, проведенное Джеффом Томасом и Грегори Майо. Что произойдет, если сказать мужчине, будто женщины больше симпатизируют эмпатичным представителям сильного пола? У него сразу повысится мотивация и улучшится способность правильно понимать мысли и чувства. Он будет вести себя как тот Ганс в ожидании морковки. Разумеется, справедлива и обратная зависимость: при снижении мотивации упадет и точность суждений. Мужья в несчастливом браке порой считывают невербальные сигналы случайных женщин лучше, чем сигналы собственных жен. Вот ведь незадача.

Нейробиологов эти результаты ничуть не удивляют. Они знают, что большую часть времени наш мозг ленится. Мотивации вообще придается огромное значение в нейробиологии. Заинтересованность в результате повышает эффективность практически любой интеллектуальной деятельности, потому что по умолчанию наш мозг вообще мало на что обращает внимание. Майкл Эстерман, профессор Бостонского университета и соучредитель Лаборатории по изучению внимания и обучения, говорит: «Наука указывает на то, что

при появлении мотивации – либо внутренней, когда деятельность приносит удовольствие, либо внешней, когда за результат обещано вознаграждение, – способность поддерживать постоянную активность мозга повышается и человек сохраняет готовность к неожиданностям».

При оценке потенциального романтического партнера точность суждений повышается. А что происходит, когда ревнивым женщинам позволяют подслушать, как их партнеры общаются с симпатичными женщинами-исследователями? Они более точно предугадывают ответы мужчин на вопросы. Но когда нет ни потерь, ни выгод, наш мозг просто бездействует.

Авторы книг вроде этой любят придумывать разные запоминающиеся названия для ключевых концепций. Ну, вроде «правила пяти секунд» и т. д. Не хочу, чтобы меня публично поругали за чистоту жанра, поэтому предлагаю назвать данный феномен **Аксиомой Ленивого Мозга™**.

Таким образом, первый шаг к более точному чтению чужих мыслей и эмоций – заинтересованность. Получится лучше, если в качестве стимула будет какое-то внешнее вознаграждение или наказание.

Проблема в том, что даже при соответствующей мотивации улучшить навык менталиста можно лишь до определенного предела. Мы по своей природе не так уж хорошо понимаем других. Мотивация повышает точность суждений, но только при контакте с достаточно выразительными и «чи-

табельными» людьми. Однако даже мотивация не поможет, когда перед тобой каменное, ничего не выражающее лицо. Отсюда второе ключевое правило: *понятность собеседника гораздо важнее вашей способности его понимать*. Способность варьируется в небольшом диапазоне, а вот «читабельность» человека может быть самой разной. В большинстве случаев успешное распознавание ментального состояния собеседника объясняется не тем, что мы такие молодцы, а высокой выразительностью его невербальных сигналов.

Так можно ли судить о книге по обложке? Если понимать под этим пассивное распознавание мыслей и чувств человека, то миф мы практически развеяли. Предположим, данное выражение имеет другое значение (дадим ему шанс побороться за себя). Кажется, мы все равно застряли. Не стоит ли просто признать, что мы никудышные менталисты и с этим ничего не поделаешь? Нет. Чтобы стать первым учеником на курсе, я могу либо улучшить свои оценки, либо сделать так, чтобы у всех остальных они были хуже. Мы сосредоточимся на втором варианте, как я и поступил в старших классах. Назовем это **Теоремой Эрика-старшеклассника™**.

Если потенциал развития способности к чтению окружающих у вас ограничен, сосредоточьте усилия на том, чтобы сделать собеседника более читаемым.

Вместо того чтобы пассивно его анализировать по примеру киношного Шерлока Холмса, мы должны активно его провоцировать, чтобы добиться более понятных реакций.

Первый и самый простой метод – манипулирование контекстом. В какой ситуации человек лучше раскроется – если вы выпьете с ним по чашечке кофе или сыграете вместе в футбол? В первом случае можно будет вытянуть больше информации (при условии, что вы доверяете словам собеседника), но второй естественным образом продемонстрирует, как человек принимает решения, как разрабатывает стратегию, склонен ли он к нарушению правил... Чем шире диапазон стимулов, воздействию которых вы его подвергнете, тем больше граней своей личности он проявит.

Вовлечение в ситуацию других людей – тоже эффективный прием. В присутствии третьей стороны человек может показать себя в ином свете. (Если вы общались с кем-то только при его начальнике, думаете, вы видели все?) И не разговаривайте о погоде. Эмоциональные реакции более честные, а безопасные темы превращают людей в политиков и не дают существенной информации. В одном исследовании ученые предложили испытуемым на первом свидании поговорить о венерических заболеваниях, абортах и других табуированных темах. В итоге те не только лучше узнавали собеседника, но и получали больше удовольствия от общения.

Как уже было сказано, часто помехой становится наш собственный мозг: мы склонны уделять внимание не тем сигналам. Что подводит нас к вопросу о языке тела, а эту тему все просто обожают. Правда, в научной литературе неизменно утверждается, что ценность сознательного анализа языка те-

ла значительно преувеличена, недаром до сих пор никто не создал «Розеттского камня» языка тела. Невербальные сигналы сложны, зависимы от контекста и достаточно уникальны. Никогда нельзя быть до конца уверенным, чем именно вызван любой из них. Да, человека бьет мелкая дрожь, но откуда вам знать почему – от нервов или потому что он продрог. И это очень важный момент: язык тела совершенно бесполезен без знания базовой линии поведения человека. Некоторые люди, например, постоянно суетятся, и тогда их торопливость ничего не означает, а вот другие обычно ведут себя спокойно, и в таком случае их явная суетливость говорит о многом. Но если вы не знаете, как собеседник ведет себя в нормальных условиях, вы попросту в очередной раз позволите мозгу высказать фантастическое предположение.

На самом деле, если вы хотите на чем-то сосредоточиться, забудьте про язык тела и внимательно следите за речью собеседника. Когда мы слышим человека, но не видим его, способность к эмпатии снижается всего на 4 %, а когда видим, но не слышим – на целых 54 %. Меньше следите за ногами и руками, больше – за изменениями голоса.

Таким образом, наука не относит чтение мыслей к нашим врожденным талантам, но подсказывает, как исправить положение. Что обычно происходит при встрече с совершенно незнакомым человеком?

Вы готовы узнать много нового о том, как работает первое впечатление и как его улучшить? (Стукни копытом один

раз на «да» и два раза на «нет», Ганс.) Первое впечатление – важный компонент суждения о книге по обложке. Но чтобы добраться до корня связанной с ним проблемы, нужно быстро пробежаться по миру воспоминаний...

3

«У меня проблемы с памятью», – было написано в электронном письме. Джеймс устало вздохнул. Письма такого содержания приходили ему постоянно.

Джеймс Макго – нейробиолог из Калифорнийского университета и один из ведущих мировых экспертов по долговременной памяти. Одним из минусов его статуса стало огромное количество писем от совершенно незнакомых людей, которые, стоило им однажды положить ключи не на то место, сразу начинали подозревать у себя болезнь Альцгеймера. На вышеупомянутое письмо ученый ответил так же, как и на все предыдущие, направив человека в клинику, где можно пройти необходимые обследования.

Но Джилл Прайс не отступила. Вскоре она прислала второе письмо, настаивая, что ей нужен именно он. Джеймс закатил глаза. Однако что-то во втором письме заставило его замереть на месте. Такого он еще не слышал. Джилл снова повторила, что у нее проблема с памятью...

Только проблема заключалась в том, что она ничего не забывала. «Бред какой-то», – подумал нейробиолог. Но – чем черт не шутит! Когда Джилл пришла на прием, Джеймс взял с полки энциклопедию, в которой были собраны все важные события прошлого столетия. Открыв ее на случайной странице, он спросил: «В какой день Родни Кинг был избит по-

лицейскими Лос-Анджелеса?»

Джилл не колебалась ни секунды: «3 марта 1991 года. Было воскресенье». Вопросы сыпались один за другим, и на каждый она отвечала с безупречной точностью. Джеймс Макго был поражен. Ответы выскакивали из женщины так, словно у нее спрашивали имя и домашний адрес. Он никогда ничего подобного не видел...

И тут Джилл промахнулась. Джеймс расслабился – не такая уж она и странная. «Мне жаль, Джилл, но захват американских заложников в Иране случился 5 ноября 1979 года». Та в ответ покачала головой: «Нет, 4-го». Тогда Джеймс проверил по другому источнику.

И действительно – энциклопедия ошиблась. Джеймс выяснил, что Джилл легко запоминает, где и с кем была, что делала и что чувствовала практически в каждый день своей взрослой жизни. Но ее почти безупречная память оказалась исключительно автобиографичной. Женщина помнила лишь то, что происходило непосредственно с ней самой, но то, что она читала или изучала, запоминала далеко не всегда, да и в школе Джилл училась не так уж и хорошо. Но поскольку она обожает новости, то запомнила события, описанные во взятой Джеймсом энциклопедии.

Ученый никогда не видел ничего хотя бы отдаленно похожего на этот феномен. В 2006 году он посвятил ему статью «Случай необычного автобиографического запоминания». Первоначально Джеймс Макго использовал термин «гипер-

тимезия», но позже появилась аббревиатура HSAM – *highly superior autobiographical memory* («исключительная автобиографическая память»).

Статья вызвала шквал интереса со стороны СМИ. Миллионы людей услышали о гипертимезии, и тысячи начали звонить и писать в Калифорнийский университет, утверждая, что обладают такой же способностью. Джеймс взялся за их проверку, и раз за разом выяснялось, что эти люди ошибаются, врут или просто немного не в себе. За исключением троих. Джеймс несказанно обрадовался такой удаче: теперь он мог приступить к разгадыванию загадки исключительной автобиографической памяти.

Воспоминания этих людей оказались верными в среднем в 87 % тех случаев, которые могли быть подтверждены третьей стороной. Представьте, что вас просят вспомнить конкретную дату 20 лет назад, и в девяти из десяти случаев вы можете рассказать, чем занимались в тот день, с кем и даже что при этом чувствовали. Джеймс все больше узнавал о механизме гипертимезии, однако результат наблюдений оказался противоположен его ожиданиям: дело было не в исключительной способности запоминать, а в неспособности забывать. Обычно с течением времени наши воспоминания меркнут, а вот с подопечными Макго этого не происходило: они помнили каждый день так же четко, как вы помните день вчерашний.

Обнаружилась и приятная обратная сторона такой неве-

ростной памяти. Люди с HSAM рассказывали о своих «путешествиях»: они возвращались в идеальные воспоминания, словно смотрели кино, и практически перемещались обратно во времени. Муж Джилл умер, но она не преувеличивала, говоря, что ни одной минуты, проведенной с ним, она никогда не забудет. Можно только позавидовать, верно? Или не все так однозначно?

Сам Джеймс признался, что не хотел бы обладать подобной памятью. Почему? Видите ли, дорогие читатели, отправляя ему первое письмо, Джилл намеревалась поговорить с ним не о своем даре, а о своем проклятии. Она хотела исцелиться, избавиться от него.

Десятилетиями эта идеальная память ее изводила. Это все равно что слетевшая с катушек поисковая система, без спросу заваливающая вас ссылками. В телевизоре упоминают какую-нибудь дату – и вот Джилл уже мысленно в том дне. В голове поток воспоминаний, который невозможно остановить. Распад отношений, ошибочные решения, сожаления во всей своей полноте... За жизнь накапливается немало моментов, которые хотелось бы забыть.

Нашему мозгу свойственны искажения, но некоторые из них несут нам благо. Многие считают, что память функционирует как идеальная видеочкамера, но на самом деле воспоминания со временем деформируются. Мы забываем детали, реконструируем события или меняем сюжет таким образом, чтобы выглядеть праведным героем или невинной жертвой.

Мы забываем плохое и помним хорошее. Это позволяет нам исцеляться и оставлять прошлое в прошлом. Но Джилл не могла «взглянуть на ситуацию другими глазами». Ее мозг и был той идеальной видеокамерой, которая не способна рационализировать, забывать детали или переключивать вину.

Но даже не это становилось самым страшным проклятием людей с исключительной автобиографической памятью. Проблема в том, что окружающие такой памятью не обладали, а общаться с ними приходилось. А всезнаек, понятное дело, никто не любит. Был ли у вас партнер, который не забывал ни одного проступка и в мельчайших деталях помнил каждую вашу неудачу? Умножьте это на миллиард.

С точки зрения логики человек с гипертимезией прав – его версия событий наверняка окажется точнее вашей. Однако человеческие отношения устроены по-другому. Никто не хочет быть все время неправым, особенно если он действительно не прав. Нам свойственно ожидать взаимности, разделенной вины, какого-то равновесия, даже если мы, строго говоря, этого не заслуживаем. «Большую часть времени права ты, так что сейчас моя очередь» – человек, в голове которого хранятся все факты без искажений, вряд ли примет такое предложение. Идеальная память недемократична. А вот отношения – да. Во время интервью для программы «60 минут» один из ее гостей с гипертимезией сказал: «Забывать и прощать... Было бы неплохо уметь хотя бы одно из двух».

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.