

8. Заразно! Почему сила воли заразительна

Джон, 18 лет от роду и только что окончивший школу, вышел из автобуса Академии Военно-воздушных сил США в Эль Пасо (штат Колорадо). Он прибыл с одним рюкзаком, в котором лежали несколько вещей, позволенных кадетам-первогодкам: будильник, зимняя куртка, набор марок и писчие принадлежности, а также графический калькулятор. Но он захватил с собой еще кое-что: он не прятал это в рюкзак, однако остальные 29 новобранцев эскадрильи все равно ничего не заметили. Весь год кадеты будут жить, есть и учиться вместе. И то, что привез Джон, постепенно распространится среди других курсантов, угрожая их здоровью и карьере в военно-воздушных силах.

Какое бедствие нес им Джон? Это были не оспа, не туберкулез и не венерическое заболевание. А слабая физическая подготовка. И хотя трудно поверить, что она заразна, отчет Национального бюро экономических исследований за 2010 год гласит, что низкая физподготовка разносится по Академии ВВС США подобно инфекции. В течение четырех лет ученые следили за 3487 курсантами: учитывалось все, от их школьных оценок по физкультуре до экзаменов в академии. Со временем наименее подготовленный кадет эскадрильи снижал уровень физической подготовки сокурсников. По сути, как только новобранец прибывал на учебу,

показатель самого слабого кадета в подразделении лучше предсказывал результаты новичка, чем школьные оценки.

Это исследование — очередной пример того, что поведение, за которое (как нам кажется) отвечает самоконтроль, находится и под социальным контролем. Нам хочется верить, будто мы самостоятельны в своих решениях, мы гордимся своей независимостью и свободной волей. Но психологические, маркетинговые и медицинские исследования доказывают, что на наши личные решения во многом влияет то, что думают, хотят и делают другие люди — и что, как нам кажется, они ожидают от нас. Мы увидим, что социум часто нас подводит. Однако он же помогает нам достичь целей. Слабоволие бывает заразительным, но можно «подцепить» и умение владеть собой.

Распространение эпидемии

Центры контроля и профилактики заболеваний известны тем, что изучают вспышки эпидемий вроде свиного гриппа и ВИЧ. Но они отслеживают и долгосрочные изменения показателей здоровья, например статистику ожирения, в каждом штате страны. В 1990 году ни в одном штате коэффициент ожирения не превышал 15 процентов. К 1999 году в 18 штатах он составлял от 20 до 24 процентов, однако порог в 25 процентов не был пройден нигде. К 2009 году лишь в одном штате (Колорадо) и в округе Колумбия коэффициент ожирения держался ниже 20 процентов, а в 33 штатах он достигал 25 процентов и выше.

Двух ученых, Николаса Кристакиса с медицинского факультета Гарвардского университета и Джеймса Фаулера* из Калифорнийского университета в Сан-Диего, поразило,

* См. подробнее в их книге «Связанные одной сетью: Как на нас влияют люди, которых мы никогда не видели» (М. : Юнайтед Пресс, 2011). *Прим. ред.*

как это явление описывают чиновники от здравоохранения и журналисты: эпидемия ожирения. Они задались вопросом, не передается ли ожирение от человека к человеку так же, как заразные болезни вроде гриппа, и обратились к данным Фремингемского исследования сердца*, в котором участвовало более 12 000 жителей города Фремингема в штате Массачусетс. Оно началось в 1948 году с 5200 участников, а в 1971 и 2002 годах добавились новые поколения. На протяжении нескольких десятилетий горожане сообщали врачам интимные подробности своей жизни, от изменений в весе и до социальных связей с остальными участниками исследования.

Кристакис и Фаулер изучили, как с годами менялся вес людей, и согласились, что это похоже на эпидемию. Ожирение было заразно, оно передавалось родственникам и друзьям. Если у человека полнел друг, риск того, что он сам станет страдать от ожирения, взмывал на 71 процент. Если у женщины набирала вес сестра, ее шансы потучнеть увеличивались на 67 процентов, а если у мужчины толстел брат, для него вероятность поправиться вырастала на 45 процентов.

Но не только ожирение бродило по Фремингему. Если один человек увлекался выпивкой, все его приятели принимались чаще зависать в барах. И ученые заметили, что самоконтроль тоже был заразен. Если кто-то бросал курить, росла вероятность того, что его друзья и родственники тоже завяжут. Кристакис и Фаулер обнаружили тот же принцип заразительности в других сообществах, причем для таких волевых испытаний, как наркотики, недосып и депрессия. Это были тревожные, но очевидные выводы: и вредные привычки, и перемены к лучшему передаются от человека человеку, как микробы, и ни у кого нет полного иммунитета.

* Масштабное популяционное исследование сердечно-сосудистого здоровья, которое проводил Национальный институт сердца, не имеет себе равных по продолжительности и величине выборки. *Прим. пер.*

Под микроскопом: ваша социальная сеть

Не всякое волевое испытание — результат социальной «инфекции», но в большинстве случаев общество влияет на нас. Задумайтесь:

- Многие ли из вашего социального окружения являются вашими «товарищами по несчастью»?
- Вспомните, не подцепили ли вы привычку от друга или родственника?
- Есть ли люди, в обществе которых вы особенно склонны себе потакать?
- Не пытались ли недавно люди из вашего окружения бросить вызов тому же волевому испытанию, что и вы?

Социальное «Я»

Мы уже поняли, что, когда дело доходит до самоконтроля, человеческий разум не являет собой цельное единство, а дробится на множество «я», которые борются за этот контроль. Одно «я» требует сиюминутных наслаждений, а другое — помнит о ваших главных целях. Текущее «я» может быть связано или не связано с будущим «я». И как будто мало этой толпы: оказывается, в вашей голове живет еще несколько человек. Я не имею в виду расщепление личности: я говорю о родителях, супруге, детях, друзьях, начальнике и будничных знакомцах.

Люди запрограммированы общаться друг с другом, и наш мозг хитро к этому приспособился. У нас есть особые нейроны — они называются зеркальными, их единственная задача* — отслеживать, что думают, чувствуют и делают другие люди. Эти зеркальные нейроны рассеяны по всему мозгу, чтобы мы как можно лучше понимали переживания окружающих.

Например, вообразите, что мы с вами сидим на кухне, и вдруг вы видите, как я правой рукой тянусь за ножом. Ваш мозг автоматически начнет распознавать этот жест.

* См. подробнее в книге Марко Якобони «Отражаясь в людях: Почему мы понимаем друг друга» (М. : Юнайтед Пресс, 2011). *Прим. ред.*

Активируются зеркальные нейроны, которые отвечают за движение и осознание вашей правой руки. Так ваш мозг формирует представление о том, что я делаю. Зеркальные нейроны воссоздают движение, как следователь — картину преступления, пытаюсь понять, что же случилось и почему. Это позволяет вам угадать, с чего вдруг я потянулась к ножу и что будет дальше. Я собираюсь напасть на вас? Или моя предполагаемая жертва — морковный пирог?

Скажем, я случайно порезала большой палец правой руки, ухватившись за нож. Ой! Когда вы это видите, откликаются зеркальные нейроны в болевых центрах вашего мозга. Вы вздрагиваете и мгновенно понимаете, что я чувствую. Опыт боли настолько реален, что нервы в вашем спинном мозге даже попытаются подавить входящие болевые сигналы от вашей правой руки — словно это вы порезались! Этот инстинкт сопереживания помогает нам понимать чувства других людей и отвечать на них.

Когда я забинтую палец и положу себе на тарелку кусок пирога, возбудятся зеркальные нейроны в вашей системе подкрепления. Даже если вы не любите морковный пирог, но знаете, что его обожаю я (так и есть), ваш мозг начнет предвкушать награду. Когда наши зеркальные нейроны считывают обещание награды у других людей, мы тоже хотим полакомиться.

Отражения волевых неудач

В этом простом сценарии мы наблюдали три способа, которыми наш «социальный» мозг может подцепить слабоволие. Первый — произвольная имитация. Зрительные нейроны, которые распознают движения другого человека, обучают им ваше тело. Когда вы видите, как я тянусь за ножом, вы можете вдруг заметить, что машинально мне «помогаете». В других случаях мы безотчетно повторяем

действия окружающих. Собеседники часто копируют друг друга. Мужчина скрещивает руки, а спустя мгновения его партнерша по разговору повторяет жест. Она откидывается назад, и вскоре он принимает ту же расслабленную позу. Это бессознательное физическое отражение помогает людям лучше понять друг друга, а также рождает чувство единения и гармонии (поэтому продавцов, менеджеров и политиков учат *намеренно* копировать позы других людей: человек, которому подражают, более внушаем).

Наш инстинкт имитации приводит к тому, что, когда вы видите, как кто-то достает еду, напиток или кредитку, вы начинаете бессознательно «зеркалить» это поведение — и теряете свою волю. Например, в недавнем исследовании проверялось, что происходит в мозге курильщиков, когда они видят, как курит персонаж фильма. У них активизировались зоны мозга, которые планируют движения руки, как будто люди готовились достать сигарету и зажечь ее: возникал бессознательный импульс закурить, который приходилось сдерживать.

Второй способ нашего «социального» мозга сбить нас с толку — эмоциональное заражение. Мы убедились, что зеркальные нейроны отвечают на боль других людей, но они откликаются и на чувства. Поэтому плохое настроение коллеги может стать и вашим — и покажется, будто это вам надо выпить! Поэтому в телевизионных ситкоммах используют закадровый смех — авторы надеются, что, услышав, как заливаются другие, вы тоже расхохочетесь. Автоматическое эмоциональное заражение помогает объяснить, почему исследователи социальных сетей Кристакис и Фаулер обнаружили, что счастье и одиночество передаются через друзей и родственников. Как это может привести к нехватке силы воли? Когда мы цепляем негативную эмоцию, то пытаемся справиться с ней по-своему — и это может

привести нас к покупательскому буму или к шоколадному батончику.

И, наконец, наш мозг может поддаться искушению, когда соблазняются окружающие. Если мы видим, как кто-то потекает нашей слабости, мы тоже хотим присоединиться. Когда мы всего лишь воображаем себе, чего желают другие люди, мы перенимаем их желания, а их аппетит возбуждает наш аппетит. Поэтому в компании мы едим больше, чем в одиночку, игроки поднимают ставки, когда кто-то срысывает куш, и мы тратим больше, когда ходим по магазинам с друзьями.

Под микроскопом: кого вы копируете?

На этой неделе ищите в своем поведении черты других людей — особенно в том, что связано с вашим волевым испытанием. Возможно, совместное баловство — именно то, что составляет ваши отношения? Не хватаете ли вы лишнего, когда окружающие делают то же самое?

Курильщик поневоле

Марк недавно начал работать за прилавком в кофейне. Всем сотрудникам в четырехчасовую смену полагался 10-минутный перерыв. Как вскоре обнаружил Марк, почти все проводили его во внутреннем дворике — устраивали перекур. Зачастую там же и кончалась смена: люди болтали и курили, прежде чем уйти домой. Марк не был никотинозависимым: обычно он соглашался на сигаретку-другую лишь на вечеринках. Однако тут он угощался в перерыв и даже после работы.

Когда мы на занятиях дошли до темы социального влияния, Марк тут же узнал себя в примерах. Он никогда не курил в одиночку. Просто на работе легче было закурить, чем отказаться — это делали все. Присоединялся даже управляющий. Марк не задумывался о том, к чему его могла привести новая социальная привычка, но он точно не хотел закончить как один совершенно подсевший на никотин

сотрудник, который жил ради перекуров. Марк решил больше не стрелять сигаретки у коллег, которых ничуть это не огорчило. Он общался по-прежнему, и для этого уже не требовалось затяжки.

Когда цели заразительны

Люди — прирожденные медиумы. Когда мы наблюдаем других в действии, наш «социальный» мозг угадывает их цели. С чего вдруг женщина кричит на того мужчину? Почему официант со мной заигрывает? «Угадайка» помогает нам предсказывать чужие поступки и избегать социальных катастроф. Нам требуется защищать себя и других в угрожающих ситуациях (не опасна ли кричащая пара? кому нужна помощь?). Нам также надо выбирать наиболее подходящий ответ в двусмысленном положении (флиртующий официант, скорее всего, хочет крупных чаевых, а не пригласить вас на randevu в уборную).

Однако у автоматического считывания мыслей есть и побочный эффект для самоконтроля: в нас активируются те же цели. Психологи называют это заражением целью. Исследования показывают, что поразительно легко подцепить цель другого человека — и изменить свое поведение. Например, в одном эксперименте студенты подхватывали цель получения прибыли, просто прочитав историю о другом студенте, который подрабатывал на весенних каникулах. Ребята больше старались и быстрее выигрывали деньги в лабораторном задании. Юноши, прочитав историю о мужчине, который закадрил женщину в баре, подхватывали идею случайных знакомств и с пущей охотой помогали привлекательной девушке, которая заглядывала в комнату, где проходил эксперимент. Парни верили, будто любезность увеличит их шансы переспать с ней (правдоподобно, хотя убеждена, что большинству не обламывается). В других опытах оказалось, что воспоминания о знакомом, который курит марихуану,

увеличивали у студентов желание словить кайф, а мысли о приятеле, который не балуется травкой, снижали этот интерес.

Как все это влияет на ваш самоконтроль? Хорошая новость заключается в том, что заразиться можно только теми целями, которые вы в некоторой степени разделяете. Вам не подцепить абсолютно новое намерение при краткосрочном контакте, словно вирус гриппа. Некурящего не потянет на никотин, если друг достанет сигаретку. Но поведение другого человека может активировать цель, которая в текущий момент не управляла вашими решениями. Как мы уже убедились, волевое испытание всегда подразумевает конфликт. Вы хотите и полакомиться сейчас, и сохранить здоровье на будущее, и выплеснуть на начальника свой гнев, и не потерять работу, и покутить, и вылезти из долгов. При виде человека, который преследует одну из этих целей, ваш разум тоже может склониться в ее пользу.

Заражение целью работает в обоих направлениях: можно подхватить и самоконтроль, и баловство, но мы особенно восприимчивы к соблазнам. Если приятельница заказывает за обедом десерт, ее цель получить сиюминутное наслаждение может объединиться с вашей тягой к удовольствиям, и вместе они заглушат ваше намерение сбросить вес. Когда вы видите, что некто тратится на подарки к праздникам, ваше желание восхитить детей рождественским утром усиливается, и вы на время забываете о планах транжирить меньше.

Эксперимент: укрепите свой иммунитет

Мы не всегда подхватываем чужие намерения. Порой, когда мы наблюдаем, как кто-то поддается соблазну, наша выдержка только крепнет. Например, если вы твердо привержены одной цели (похудеть), но осознаете и ее антипод (насладиться пиццей), то при виде человека, который выбирает противоположное, ваш мозг переходит в повышенную боевую готовность. Он сильнее активирует ведущую цель и запускает стратегии, которые помогают вам ее придерживаться. Психологи

называют это *противодействующим контролем*, но можно представить его иммунным ответом на волевые угрозы. Лучший способ укрепить иммунный ответ на поступки других людей — проводить несколько минут в начале дня, размышляя о своих планах и о соблазнах их поменять. Как прививка, которая защищает от микробов, эти мысли укрепят вас в ваших устремлениях и помогут избежать заражения чужой целью.

Праздник непослушания

Порой мы заражаемся не ситуативными целями: перекусить, потратиться, соблазнить незнакомку, — а более общими, например следовать порывам. Ученые из Университета Гронингена в Нидерландах доказали это в нескольких экспериментах с ничего не подозревающими прохожими. Они подбрасывали «доказательства» того, что другие люди вели себя плохо: пристегивали велосипеды напротив таблички на заборе «Велосипеды не ставить», оставляли тележки для продуктов на парковке, где действовала система возврата тележек в магазин. Эти исследования подтвердили, что нарушение правил зарачительно. Люди, которые наталкивались на «подставы», следовали дурным примерам и игнорировали предписания. Они тоже пристегивали велосипеды напротив знака и бросали тележки на стоянке.

Но последствия этим не ограничились. Когда люди видели пристегнутый в неположенном месте велосипед, они чаще перелезали через забор, чтобы срезать путь, хотя это было запрещено. Когда они видели тележки на парковке, то чаще мусорили. Зараза была сильнее и касалась не только конкретного правила. Люди подхватывали цель делать, что хочется, а не то, что должно.

Когда мы замечаем, что другие пренебрегают нормами и следуют порывам, мы более склонны поддаваться любым своим импульсам. То есть всякий раз, как мы улавливаем плохое поведение, наш собственный самоконтроль снижается (плохая новость для фанатов реалити-шоу, где действуют три правила высокого рейтинга: напейся, затей драку

и переспи с чужим парнем). Прослышав, что кто-то скрывает доходы, вы вольнее подойдете к своей диете. Увидев, как водители превышают скорость, вы вдохновитесь потратить лишнее. Так мы можем цеплять слабости от других — даже если наши личные слабости отличаются от наблюдаемых. Главное, нам даже не нужно видеть людей в действии. Как микроб, который остается на дверной ручке, за которую хватался больной, цель может перейти к нам просто через свидетельства чужих действий.

Эксперимент: подцепите самоконтроль

Исследования показывают, что мысли о волевом человеке могут укрепить выдержку. Есть ли кто-то способный послужить вам примером в вашем испытании? Ему довелось пережить то же и он победил или он просто являет собой пример недюжинной силы воли? На моих занятиях чаще всего образцом для подражания называли известных спортсменов, духовных лидеров и политиков, хотя родственники и друзья могут подвигнуть даже на большее, как мы убедимся чуть позже. Когда вам не хватает силы воли, вспомните своего героя. Спросите себя: как бы поступил он?

Почему люди, которые нравятся нам больше, заразительнее незнакомцев

В сезон гриппа и простуды вы можете подхватить вирус от любого, кто вам встретится: от коллеги, которая кашляет, не прикрывая рта, от кассира, который проводит вашу кредитку, а потом возвращает кишасей микробами. Эпидемиологи называют это *простым заражением*. При простом заражении не важно, кто источник инфекции. Микробы незнакомца столь же опасны, как и микробы близкого человека, и одного раза довольно, чтобы вас заразить.

Поведение передается не так. Социальные эпидемии — ожирения или курения — действуют по принципу сложного заражения. Важна ваша душевная связь с человеком. Во фремингемском сообществе поступки не скакали через дворы и заборы. Социальные эпидемии распространяются по сетям взаимного уважения и приязни, а не по трафарету

улиц. Влияние коллеги не сравнить с дружеским, и даже шапочный знакомый вашего приятеля подействует на вас сильнее, нежели человек, которого вы видите каждый день, но на дух не переносите. Это избирательное заражение — большая редкость в мире болезней: как будто иммунная система способна защититься только от вируса, который передается от незнакомца или неприятной личности. Но именно так и множатся поступки. Социальная близость важнее географической.

Почему поведение так заразительно в близких отношениях? Продолжим медицинскую метафору: наш иммунитет отвергает цели и поступки других людей, только если определяет этих личностей как «не нас». В конце концов, наша физиологическая иммунная система не нападает на собственные клетки и не трогает то, что распознает как нас. Но она обращается как с угрозой с тем, что считает чужеродным: изолирует и разрушает вирус или бактерию, чтобы мы не заболели. Оказывается, когда мы думаем о людях, которых любим и уважаем, с которыми ощущаем душевное родство, наш разум распознает их скорее как нас, чем как не нас. Это видно на томографии мозга, когда взрослые люди думают сначала о себе, а потом о своих матерях. Зоны мозга, которые возбуждаются в обоих случаях, практически совпадают, то есть в наш образ «я» входят и представления о любимых. Наше самоощущение зависит от наших отношений со значимыми другими, и зачастую мы понимаем, кто мы, только думая о них. Так как мы включаем их в наш образ «я», их решения влияют на наш выбор.

**Под микроскопом: от кого вы более склонны
что-нибудь подцепить?**

Подумайте, кто входит в ваш круг «значимых близких». С кем вы проводите больше времени? Кого уважаете? С кем особенно схожи? Чье мнение для вас важно? Кому вы больше всего доверяете, кого любите? Вспомните, какое поведение — плохое или хорошее — вы от них подцепили или что они переняли от вас?

Один из племени

Представьте, что к вам в дверь постучали и просят ответить на несколько вопросов об охране природы. Как часто вы стараетесь экономить электричество? Вы бережете воду и быстро принимаете душ? Вы утеплили дом, чтобы реже включать обогреватель? Ваша машина работает на газу? Потом вас спрашивают, насколько вы согласны, что экономия природных ресурсов полезна для окружающей среды, бережет ваши деньги и воздается будущим поколениям. И, наконец, последнее: что больше всего побуждает вас беречь ресурсы? О, и сколько соседей, по-вашему, поступает так же?

Эти вопросы задали 800 жителям Калифорнии, когда исследовали причины природоохранного поведения. Люди вели себя по-взрослому: большинство заявило, что бережет природу, дабы помочь будущим поколениям и сэкономить деньги. «Потому что все так делают» — было на последней строчке. Но прежде чем поздравлять калифорнийцев с развитым чувством гражданского долга, вдумайтесь: единственный вопрос, который предсказывал реальное природоохранное поведение, — представление о том, как ведут себя соседи. Все другие убеждения и доводы: экономия денег, спасение планеты для внуков — никак не влияли на поступки. Люди думали, что действуют из благородных мотивов, но для них было важно лишь гораздо более низкое «все так делают».

Это пример того, что психологи называют социальным доказательством. Когда все племя занято чем-то, мы считаем, что так поступать умно. Это один из полезных инстинктов выживания, впечатанных в наш «социальный» мозг. В конце концов, когда вы видите, что все племя двинулось на восток, вам лучше отправиться следом. Жизнь в обществе возможна лишь при доверии к суждениям других людей. Вам не нужно знать все — можно сберечь силы на то,

в чем вы хороши, будь то лучшие набедренные повязки для охоты на бегемотов или наиболее точные прогнозы о фондовом рынке.

Социальное доказательство невероятно влияет на наши повседневные поступки. Поэтому мы часто проверяем «самые читаемые статьи» на новостных сайтах, более склонны пойти на главный блокбастер страны, чем на фильм, который не окупился в прокате. Поэтому колеблющихся избирателей можно переубедить результатами голосования, и нас не удивляет, когда родители в магазине дерутся за новую популярную игрушку. То, что хотят другие, просто обязано оказаться хорошим. То, что другие считают правдой, должно быть верно. Если у нас еще нет своего мнения, мы доверяемся племени.

Исследователи, которые бродили по домам с вопросами об охране природы, решили проверить, как сильно социальное доказательство способно изменить поведение. Они вешали на ручках входных дверей листовки, которые убеждали жителей города Сан-Маркос в штате Калифорния не плескаться в душе слишком долго, выключать лишний свет и пользоваться по ночам вентиляторами вместо кондиционеров. К каждой листовке прилагалась приписка. В каких-то случаях людей призывали беречь природу, в каких-то — увещевали, что сбережение ресурсов поможет будущим поколениям или снизит счета за электроэнергию. На листовках с социальным доказательством красовалось: «99 процентов жителей вашего района утверждают, что выключают лишний свет, чтобы сэкономить электричество».

Эти послания 371 дом получал еженедельно на протяжении месяца. Причем всем хозяйствам всегда доставались одни и те же: четыре социальных доказательства подряд или четыре «помогите будущим поколениям». Чтобы узнать, какой призыв оказался наиболее действенным, исследователи сняли показания счетчиков с каждого дома. Они также

заглянули в квитанции за электроэнергию до и после отправки листовок. Единственное, что убеждало людей снизить потребление электроэнергии, — что «все так делают». Прочие мотивировки, которыми якобы руководствовались люди, не отразились на их поведении.

Этот эксперимент в очередной раз подтверждает, что мы ведем себя как лемминги, хоть мамы и воспитывали нас иначе: «Если твои друзья побегут прыгать с моста, ты тоже прыгнешь?» Мы уже тогда знали, что от нас ждут ответа: «Нет, ни за что! У меня своя голова на плечах, я не поддаю под чужое влияние!» Но честнее признать: «Да, возможно».

Люди не любят, когда им об этом напоминают. На лекциях я обнаружила, что каждый студент верит, будто является исключением. Нас с малых лет учат поступать по-своему, выделяться из толпы, вести, а не быть ведомыми. Но наша культура одержимости независимостью не может подавить в нас потребность вписываться. Наше общество восхваляет самостоятельность, однако мы не способны расстаться со стадными инстинктами. Как показало листовочное исследование, это не всегда плохо. Социальное доказательство может укрепить самоконтроль, если мы верим, что поступать правильно (или делать то, что труднее) — норма.

Бог хочет, чтобы вы похудели

Можно ли убедить людей чаще заниматься спортом и есть больше овощей и фруктов, если говорить им, что так хочет Бог? В Государственном университете Среднего Теннесси этот метод дал превосходные результаты. Людей спрашивали, насколько забота о себе и своем здоровье ценится в их религии. Например, христианам предлагали поразмыслить над такими библейскими цитатами, как: «Не будь между упивающимися вином, между пресыщающимися мясом...» (Книга притчей Соломоновых, 23:20) и «...очистим себя от всякой скверны плоти и духа, совершая святую в страхе

Божием» (Второе послание к коринфянам, 7:1). Им напомнили, что питание в закусочных и отказ от спорта не соответствуют их заявленным идеалам. Когда люди признавали расхождение в собственных убеждениях и поступках, им помогали придумать план действий, как исправить свое поведение. Вера в то, что похудание и тренировки — занятия добрых христиан, была мощным социальным доказательством гораздо большей побудительной силы, нежели жесткие предостережения врача после теста на холестерин.

Марк Ансель, психолог, который разработал этот подход, утверждает, что церковным сообществам надо поддерживать людей в обретении новых привычек. В храмах должны проходить не только религиозные службы, но и занятия по фитнесу и беседы о правильном питании, а на праздниках стоит подавать более здоровую пищу. И чтобы все это подействовало, священники обязаны стать образцом для подражания. Прежде чем проповедовать утренние пробежки, им нужно самим привести себя в форму, и, так же как им нельзя быть застигнутыми в борделе, пусть дважды подумают, прежде чем переступить порог местного Макдоналдса. В конце концов, социальное доказательство требует доказательств.

Чтобы пресечь предосудительное поведение студентов, в Стэнфордском университете к делу подошли с другой стороны. Исследователи нарисовали два разных плаката, пытаясь отбить у ребят охоту к чрезмерным возлияниям. В одном случае они заняли рациональную позицию и перечислили пугающую статистику алкоголизма вроде «Одна ночь кутежа может снизить вашу способность к абстрактному мышлению на 30 дней» (да, это убедительный довод для многих студентов, обеспокоенных тем, как они сдадут экзамен по математике). Другой плакат клеймил пьянство как социальную проказу. На нем изобразили пьяного аспиранта, а надпись рядом гласила: «Многие аспиранты Стэнфорда пьют...

и многие из них не заслуживают доверия. Так что думайте, когда пьете... Вы же не хотите, чтобы вас приняли за этого парня?»

Плакаты повесили в двух общежитиях первокурсников. По прошествии 14 дней обитателей опросили, сколько они выпили за последнюю неделю. Оказалось, что в общежитии, где висел плакат с легкомысленным аспирантом, студенты выпили вполтину меньше спиртных напитков, нежели ребята, которые получили плакат с рациональными увещеваниями. Честно ли они отвечали? Наверняка мы не знаем, ведь никого не пасли на вечеринках. Возможно, первогодки не хотели, чтобы их приняли за небрежных аспирантов — даже в анонимном исследовании. Но если они говорили правду, выходит, что ученые нащупали новый способ предотвращать пагубное поведение: просто убедите людей, что эта привычка отличает группу, к которой им никогда не захочется принадлежать.

Эти два примера показывают, как социальное доказательство помогает исправить поведение. Мы охотно откажемся от своих грехов и возрадим в себе добродетели, если поверим, что это обеспечит нам местечко в любимом племени.

Если самоконтроль — не норма

Если мы хотим, чтобы люди обрели больше силы воли, нам нужно убедить их, что самоконтроль — это нормально. Но когда вы в последний раз слышали о позитивных переменах в обществе? СМИ предпочитают пугать нас шокирующей статистикой о том, что мы становимся ленивее, аморальнее, болезненнее. Я начала эту главу с одной из таких тенденций: 66 процентов американцев страдают от избыточного веса или ожирения. Нам постоянно твердят и другое: 40 процентов американцев *никогда* не занимаются спортом и лишь 11 процентов пыхтят на тренировках по пять раз

в неделю (стандартные рекомендации для здоровья и похудения). Лишь 14 процентов взрослых съедают пять фруктов и овощей в день. Зато средний взрослый потребляет около 45 килограммов сахара в год.

Эти цифры призваны ввергать нас в ужас. Но признаем: если мы оказываемся в статистическом большинстве, наш стадный мозг лишь вздыхает: «Какое облегчение, я как все». Чем чаще мы слышим такого рода данные, тем тверже верим, что все так делают, а значит, и нам сойдет. Если вы как и 86 процентов американцев, зачем меняться?

Знание о том, что мы «нормальные», может даже исказить наше восприятие себя. Например, в масштабах страны, чем толще мы становимся, тем кажемся себе стройнее. По отчету за 2010 год, опубликованному в научном медицинском журнале *Archives of Internal Medicine*, 37 процентов людей в клинической стадии ожирения мало того что верят, будто не являются тучными, но и полагают, что у них низок риск располнеть. Хотя это выглядит как отрицание реальности, это просто отражение новой социальной действительности. Если все набирают вес, наша внутренняя планка того, что считать «ожирением», ползет вверх, даже если медицинские стандарты остаются прежними.

Если мы не попали в нормальное распределение и держимся вне «безвольного» большинства, нас тоже может потянуть в серединку. В одном исследовании домовладельцы, которым сообщили, что их счет за электричество ниже среднего, принимались жечь лишние лампочки и чаще включать кондиционер. Притяжение центра оказывалось сильнее желания поступать правильно.

При социальном доказательстве наши представления о том, что делают другие, влияют на нас сильнее самих действий. Например, студенты переоценивают распространенность списывания среди сверстников. Списывает студент или нет, лучше всего предсказывается тем, верит ли он, что

жульничают остальные, а не жесткостью наказаний или страхом быть пойманным. На экзамене даже в относительно честном классе учащиеся вдруг начинают строчить друг другу эсэмэски с ответами, если полагают, будто их сокурсники пользуются шпаргалками (да, я ловила на этом студентов).

Это явление не ограничивается аудиторией. Большинство людей переоценивает процент жульничающих налогоплательщиков. Это и впрямь приводит к росту плутовства, ведь люди подстраиваются под то, что считают нормой. Нет, мы не безнадежные лгуны. Когда людям дают верные данные о подлинной норме, они исправляют свое поведение. Например, если их снабдить точной статистикой о честности налогоплательщиков, они будут правдивее заполнять декларации.

Под микроскопом: но мама, все так делают!

Социальное доказательство может помешать нашему исправлению, если мы верим, будто все делают то, чего мы пытаемся избежать. Вы когда-нибудь говорили себе, что ваша слабость не беда, потому что это норма? Вы вспоминаете о людях, которые разделяют с вами эту привычку? Если так, возможно, вы захотите поколебать свои взгляды. Лучше всего найти друзей среди тех, кто уже достиг того, к чему вы только стремитесь. Ищите новое «племя». Возможно, им станет группа поддержки, класс, местный клуб, сообщество в Интернете, даже подписка на журнал, который пропагандирует ваши ценности. Окружите себя людьми, которые разделяют ваши цели, чтобы вы ощутили их как норму.

Сила «Я должен»

Представьте себе картину: вы появляетесь на встрече выпускников, сбросив килограммов двадцать. Это ведь слегка повысит ваше желание заниматься спортом по утрам? Вспомните, как огорчается ваш девятилетний сын, когда вы курите. Удержит ли вас это от сигаретки на работе?

Принимая решение, мы часто думаем о том, как нас оценят окружающие. Исследования показывают, что это

может здорово повысить самоконтроль. Люди, которые воображают, как будут гордиться собой, когда достигнут цели: бросят курить или станут донором крови — и впрямь чаще доводят дело до конца. Неодобрение тоже срабатывает: люди чаще пользуются презервативами, когда представляют, как им будет стыдно, если другие узнают, что у них был незащищенный секс.

Дэвид Дестено, психолог из Северо-Восточного университета, утверждает, что такие социальные эмоции, как гордость и стыд, влияют на наши решения быстрее и сильнее рациональных доводов о долгосрочных затратах и выгодах. Дестено называет их горячим самоконтролем. Обычно нам кажется, что самоконтроль — это триумф холодного разума над страстными порывами, но гордость и стыд зарождаются в «эмоциональном» мозге, а не в рассудительной префронтальной коре. Социальные эмоции возникли в ходе эволюции, чтобы помочь нам поддерживать хорошую репутацию в племени, как страх помогает уберечься от опасности, а гнев — защититься в бою. Воображаемые сценки социального принятия или отвержения подталкивают нас в верном направлении.

Некоторые предприятия и сообщества начали экспериментировать с социальным устыжением вместо стандартных наказаний за противоправное и асоциальное поведение. Если вас поймут за кражу в продуктовом магазине манхэттенского Чайна-тауна, то, скорее всего, заставят сфотографироваться с товаром, который вы собирались утащить. Фото повесят на доску позора возле кассы и подпишут ваши имя, адрес и специализацию: «Большой вор».

Когда чикагская полиция стала публиковать имена и фотографии мужчин, пойманных у проституток, власти не только дополнительно наказывали задержанных, но и надеялись запугать тех, кто подумывает о покупке сексуальных услуг. Как сказал на пресс-конференции чикагский

мэр Ричард Дейли: «Мы говорим каждому, кто ступает на чикагскую землю: если вы попытаетесь снять проститутку, вас арестуют. И когда вас арестуют, об этом узнают люди. Узнают ваши супруга, дети, друзья, соседи и сослуживцы». Опрос чикагских мужчин, которые платили за секс, подтверждает, что полицейский прием сработал. Они больше всего боялись, что их пропечатают в местной газете (87 процентов мужчин заявили, что из-за этой меры подумают дважды, прежде чем купить секс). Кара переплюнула срок заключения, лишение водительских прав и штраф от 1000 долларов*.

Пределы стыда

Прежде чем мы порадуемся силе стыда, разумно будет вспомнить об эффекте «какого черта». Есть тонкая грань между полезным для самоконтроля *ожиданием* негативной социальной эмоции стыда и сковывающим волю действительным чувством пристыженности. Мы уже не раз убеждались, что переживание раскаяния подталкивает к соблазну — особенно если это раскаяние приходит через стыд и вину. В качестве превентивной меры стыд может сработать. Но когда дело сделано, стыд скорее подвигнет на саботаж, нежели на самоконтроль. Например, игроки, которые особенно стыдятся крупного проигрыша, наиболее склонны «отыгрывать» потерянные деньги, ставя больше и накапливая долги.

Даже упреждающий стыд может подвести нас, когда нужен нам больше всего. Пекущихся о здоровье людей попросили вообразить перед собой шоколадное пирожное, а потом — как бы им стало стыдно, если бы они его съели.

* Стоит заметить, что половина опрошенных мужчин впервые посетили проститутку в компании друзей или родственников. Вместе с ожирением, курением и прочими социальными эпидемиями мнение, будто покупать секс допустимо, распространяется по социальным сетям, как зараза.

Большинство от него отказалось (опять-таки, мысленно). Однако когда исследователи и впрямь поставили на стол большой кусок шоколадного торта от Cheesecake Factory («Пирожной фабрики»)* и дополнили его бутылкой воды, вилкой и салфеткой, стыд произвел обратный эффект. Лишь 10 процентов людей устояли перед искушением. Упреждающий стыд способен увести вас прочь от «Пирожной фабрики», но если приманка уже у вас под носом, чувство бессильно перед обещанием награды. Когда ваши дофаминергические нейроны дают залп, раскаяние лишь обостряет желания и подталкивает к соблазну.

Сила гордости

Гордость, напротив, спасает даже перед лицом искушения. 40 процентов людей, которые воображали, как будут гордиться собой, если устоят перед роскошным пирожным, не отщипнули от него ни крошки. Отчасти гордость помогает, потому что отвлекает от пирожного. Стыд же, наоборот, запуская предвкушение наслаждения, и участники сообщали, что в их головах роились соблазнительные мысли вроде: «Такое ароматное» и «Должно быть, на вкус обалденное». Гордость утихомиривает наш организм. Лабораторные исследования показывают, что вина снижает вариабельность сердечного ритма — наш телесный резерв силы воли. Зато чувство собственного достоинства поддерживает и даже усиливает его.

Чтобы гордость сработала, нам надо верить, что окружающие на нас смотрят или что у нас будет возможность сообщить о своих успехах. По результатам маркетинговых исследований, люди гораздо чаще покупают экологические товары на публике, а не в одиночку. Экологические

* Популярная в Америке сеть ресторанов. Думаю, автор книги отчасти намекает на книгу Роальда Даля «Чарли и шоколадная фабрика» и одноименный фильм Тима Бёртона. *Прим. пер.*

покупки — способ показать людям, как мы альтруистичны и заботливы, мы хотим получить социальный кредит за самоотверженность. Если роста статуса не предвидится, большинство предпочитает отказаться от возможности спасти деревце. Это исследование подсказывает полезную стратегию, как держать слово: отправляйтесь со своими волевыми испытаниями к людям. Если вы поверите, что окружающие за вас переживают и следят за вашими успехами, вы будете более заинтересованы поступать правильно.

Эксперимент: сила гордости

Извлеките пользу из базовой человеческой потребности в одобрении: представьте, как воспарите, когда победите в волевом испытании. Вспомните кого-нибудь из своего племени — родственника, друга, коллегу, учителя, — чье мнение для вас важно или кто будет рад вашему успеху. Когда принимаете решение, которым гордитесь, делитесь им со своим племенем, обновляя статус на Facebook, щебечите в Twitter или — поскольку среди нас есть и луддиты — рассказывайте о нем при личной встрече.

Стыд из-за просроченных счетов

Если в конце лекции оставалось время, я приглашала студентов поделиться своими историями с классом. Порой это вызывало замешательство: многие вообще боятся публичных выступлений, а тут вдобавок все знали, что я прилюдно спрошу, как они продвигаются в своей борьбе. Однако это давало и упреждающую гордость: кое-кто надеялся живописать классу свои успехи.

Однажды в присутствии 150 студентов некая женщина сообщила, что намерена оплатить просроченные счета. На следующей неделе я спросила ребят: «Есть тут дама, которая хотела заплатить налоги?» Ее не было, но еще два человека подняли руки, дабы известить всех, что тоже объявили войну просроченным квитанциям. Что самое поразительное, изначально они не выбирали это своим волевым испытанием. Но рассказ на предыдущей лекции их вдохновил — и это классический случай заражения целью.

А куда делась та женщина, что первой дала зарок? Не знаю и, поскольку это было наше последнее занятие, не узнаю никогда. Надеюсь, она пропустила его ради встречи с адвокатом по налогообложению, а не из стыда. Это и есть оборотная сторона силы «Я должен»: воображаемые взгляды окружающих побуждают нас к действию, но, если мы проигрываем, их предполагаемая насмешка отбивает у нас охоту вновь показаться на публике.

Когда изгоняют из племени

В нашем обществе таким волевым «слабостям», как зависимость, ожирение и банкротство, зачастую сопутствует стигма. Мы ошибочно полагаем, что человек слаб, ленив, глуп или эгоистичен, и убеждаем себя, что он заслуживает лишь постыжения и исключения из племени. Но нам стоит как следует подумать, прежде чем бойкотировать людей, которые не ведут себя так, как нам бы того хотелось. Это не только весьма жестокая манера обращаться с себе подобными, но и дурной способ побудить их меняться. Деб Лемайр, президент Ассоциации здоровья людей всех размеров, утверждает: «Если бы стыд помогал, тучных людей бы не было».

Исследования показывают: когда человека изгоняют из племени, его воля слабеет. Например, после социального исключения* людям труднее выдержать искушение свежим печеньем и они скорее сдаются в сложных заданиях. Они легче отвлекаются в задачах на собранность. По результатам исследований, чем больше расовые меньшинства подвергаются осмеянию, тем меньше они контролируют свое поведение: одно лишь напоминание о дискриминации лишает этих людей воли. Всякий раз, как мы чувствуем, что

* Как проходило исследование на отвержение? Ученые предлагали группе познакомиться, а потом просили участников выбрать партнеров для следующего задания. Отдельным участникам сообщалось, что их никто не выбрал и им придется работать в одиночку. Молодцы, ребята, снимаю шляпу.

нас отвергают или не уважают, у нас возрастает риск поддаться худшим порывам.

Вместо того чтобы стыдить людей за нехватку воли, будет гораздо лучше, если общество станет поддерживать их в их успехах. Это хорошо подтверждает метод похудания, разработанный в Университете Питтсбурга: людям требуется ходить на занятия с другом или родственником. Участникам даются «домашние задания»: устроить совместный здоровый обед, звонить друг другу, подбадривать. Целых 66 процентов толстяков сбросили необходимый вес за 10 месяцев. В контрольной группе друзья и родственники не привлекались, и успеха добились лишь 24 процента.

Эксперимент: действуйте сообща

Не обязательно бороться со своей слабостью в одиночку. Найдется ли у вас друг, родственник или коллега, готовый присоединиться к вам в битве? Не обязательно, чтобы ваши цели совпадали, просто интересуйтесь друг другом, подбадривайте: это обеспечит вашему самоконтролю социальную поддержку. Если вам хочется еще и слегка посостязаться, соберите группу бойцов. Кто первый перестанет откладывать и завершит-таки давнее дело, кто сэкономит больше денег за месяц?

Интернет-переписка поддерживает цель

Одно из моих самых любимых писем от бывшей студентки пришло спустя несколько месяцев после окончания занятий. Она сообщала, что упражнение, которое я выдала экспромтом на нашей последней встрече, оказалось для ее испытания ключевым. Тогда несколько студентов обеспокоились, что без лекций они лишатся стимула к переменам. Группа обеспечивала мощную социальную поддержку: люди делились опытом — хотя бы с соседом по парте, — и это побуждало их к действиям.

Итак, на последнем занятии, когда некоторые студенты занервничали, я предложила всем обменяться адресами электронной почты с кем-то незнакомым, чтобы рассказывать этому человеку о своих планах на следующую неделю.

В ответ партнер должен был спрашивать: «Поступил ли ты так, как намеревался?»

Студентка, которая написала мне месяцы спустя, призналась, что исключительно необходимость отчитываться перед незнакомцем в том, сдержала ли она слово, не позволила ей сорваться в первую неделю. А потом они превратились в настоящую команду взаимопомощи. Несколько месяцев они переписывались. Потом общение угасло, но к тому времени перемены прочно вошли в ее жизнь, и ей уже не требовалась поддержка со стороны.

Резюме

Поразительно, насколько наш мозг учитывает цели, убеждения и действия окружающих. Когда мы общаемся с другими людьми или всего лишь вспоминаем о них, они становятся еще одним нашим «я», соревнующимся за самоконтроль. Верно и обратное: наши собственные действия влияют на действия бесчисленного множества людей, и каждое решение, которое мы принимаем для себя, вдохновляет их или искушает.

Конспект главы

Основная мысль: общество влияет на наш самоконтроль, поэтому и сила воли, и искушения заразительны.

Под микроскопом

- *Ваша социальная сеть.* Многие ли из вашего социального окружения являются вашими «товарищами по несчастью»?
- *Кого вы копируете?* Ищите в своем поведении черты других людей — особенно в том, что связано с вашим волевым испытанием.
- *От кого вы более склонны что-нибудь подцепить?* Кто ваши «значимые близкие»? Какое поведение — плохое или хорошее — вы от них подцепили или что они переняли от вас?
- *Но мама, все так делают!* Вы убеждаете себя при помощи социального доказательства, что ваша слабость — ерунда?

Эксперименты на силу воли

- *Укрепите свой иммунитет.* Чтобы не цеплять чужие неудачи, уделяйте своим планам несколько минут в начале дня.
- *Подцепите самоконтроль.* Когда вам не хватает силы воли, вспомните своего героя. Спросите себя: как бы поступил он?
- *Сила гордости.* Объявляйте окружающим о своем намерении измениться и воображайте, как воспарите, когда победите в своем волевом испытании.
- *Действуйте сообща.* Можете ли вы привлечь к волевым испытаниям других?