

Глава 4

Мы все носим розовые очки

КАКОЙ ПОСТУПОК ВЫ назвали бы самым *глупым и бессмысленным*? Скорее всего, перечислять возможные варианты придется долго.

Миллиардер, магнат и владелец казино Стив Винн 30 сентября 2006 года предложил свой весьма любопытный вариант. В тот день в его офис в Лас-Вегасе заглянули несколько знаменитых друзей, в том числе радиожурналистка Барбара Уолтерс и писательница Нора Эфрон. Винн, известный коллекционер произведений искусства, воспользовался этой возможностью, чтобы показать им одно из своих ценнейших сокровищ — портрет любовницы Пикассо Мари-Терез Вальтер кисти великого художника. Картина, написанная в 1932 году, называется «Сон». Это эротическое полотно примечательно многими деталями, и не в последнюю очередь тем, что голова женщины поделена на две части, одна из которых изображает пенис. (Если вы бывали в Лас-Вегасе, то могли видеть это произведение искусства — когда Винн владел Bellagio Hotel and Casino, картина выставлялась в тамошнем музее.) Впрочем, и без этого пикантного элемента портрет считается одним из величайших и ценнейших шедевров в мире искусства.

За день до прихода упомянутых выше гостей Винн согласился продать картину руководителю влиятельного хедж-фонда, миллиардеру Стивену Коэну, за колоссальную сумму в 139 миллионов долларов, то есть на четыре миллиона дороже, чем когда-либо вообще было заплачено за любой предмет искусства.

Что же случилось дальше? Хвастаясь картиной перед друзьями, Винн взмахнул правой рукой и проткнул полотно локтем.

«Вот черт, что же я наделал!» — воскликнул он. Так, во всяком случае, рассказывала об инциденте в своем блоге Нора Эфрон*.

Однако сам Винн описывает происшествие иначе. В интервью, опубликованном несколько месяцев спустя (после того как владелец шедевra подал страховой иск в компанию Lloyd's of London), он говорит, что высказался в тот момент намного деликатнее: «Я просто повернулся и сказал: “О Боже! Ну как такое могло случиться?”»

Разница в формулировках, возможно, не слишком велика, но весьма красноречива. Дело в том, что, оценивая свои поступки и действия, мы обычно надеваем розовые очки. Не то чтобы мы намеренно стараемся исказить события, просто склонны представлять собственные слова и поступки в более выгодном свете, нежели о них поведает блоггер, которому довелось при этом присутствовать.

Мы запоминаем лучшее

Чтобы продемонстрировать этот факт, позвольте задать вам вопрос, на который каждый способен ответить вполне объективно, правда, при условии, что у него сохранились старые таблицы успеваемости. Итак, как вы учились в школе? Скорее всего, не так хорошо, как вам запомнилось, по крайней мере подобный вывод можно сделать, проанализировав результаты эксперимента, в котором приняли участие студенты Уэслианского университета Огайо.

Молодых людей попросили вспомнить свои школьные оценки, после чего исследователи сравнили ответы с фактическими данными успеваемости в средней школе. Примерно 29 процентов оценок, которые вспомнили студенты, не соответствовали действительности. (Впрочем, их результат был более точным, чем итоги аналогичного опроса немецких студентов, у них неправильными оказались 43 процента ответов). И обратите внимание, что участников эксперимента просили вспомнить не какой-нибудь эпизод из древней истории; от первокурсников и второкурсников университета требовалось

* Целиком этот рассказ Эфрон, — как вы, должно быть, поняли, весьма забавный, — можно найти по адресу Huffington Post на сайте www.huffingtonpost.com/nora-ephron/my-weekend-invegas_b_31800.html. Позже Винн утверждал, что из-за повреждения стоимость картины снизилась на 54 миллиона долларов; тогда-то он и назвал свой поступок «самым глупым и бессмысленным». См. Zambito (2007).

всего лишь рассказать, как они учились в средней школе несколько лет назад.

Кроме того, любопытно, что подавляющее число респондентов завысили, а не занизили свои оценки. И вполне ожидаемо, они запомнили хорошие оценки лучше, чем плохие. Точность запоминания высших баллов составляла 89 процентов, а низших — всего 29 процентов. И ошибки были не единичны. В целом 79 из 99 студентов завысили свою успеваемость в школе. Занизивших же было так мало, что для значимого обобщения это число нет смысла и упоминать*.

Точность запоминания высших баллов составляла 89 процентов, а низших — всего 29 процентов.

Результаты эксперимента в Уэслианском университете вряд ли можно назвать уникальными. Как показывает жизнь, люди очень часто вспоминают прошлое в положительном, лестном для себя свете. Например, родители спустя годы склонны описывать свои методы воспитания так, словно они всегда действовали по рекомендации опытных педагогов, в отличие от того, как было на самом деле. А любители азартных игр намного лучше помнят свои выигрыши, чем проигрыши. И, как мы с вами сейчас убедимся, почти все люди не слишком точно оценивают собственную привлекательность.

Тенденция к приукрашиванию настолько сильна, что распространяется даже на то, как мы *видим* самих себя. Не так давно Николас Эпли из Чикагского университета и Эрин Уитчерч из Университета Вирджинии провели ряд экспериментов, которые продемонстрировали, что люди обычно считают свою внешность более привлекательной, чем это есть на самом деле. Исследователи просили участников эксперимента выбрать собственные фотографии из длинного ряда изображений. И люди находили свои портреты гораздо быстрее, если перед этим фото подверглось компьютерной обработке, сделавшей лицо запечатленного на нем человека на 20 процентов симпатичнее. Мало того, когда испытуемым показывали приукрашенные, ухудшенные

* Недавно проведенное исследование с участием студентов Северо-Восточного университета Бостона тоже выявило, что, по их воспоминаниям, средний академический балл «значительно превышал фактические показатели, затребованные исследователями в их школах». И всего 10 процентов студентов занизили свои оценки — остальные завысили. См. Gramzow, Willard, and Mendes, (2008).

и нетронутые фотографии их собственных лиц, они чаще называли настоящей именно первую версию. (Любопытно, что при просмотре фото другими людьми подобной тенденции не наблюдалось.)

Действительно, склонность видеть и запоминать самих себя предвзято (конечно же, приукрашивая) свойственна практически каждому человеку, но мы, как и в случае со многими другими ошибками, обсуждаемыми в этой книге, зачастую об этом даже не подозреваем. Об этом сказал в интервью лауреат Нобелевской премии Дэниел Канеман из Принстонского университета: «Просто поразительно, как редко люди меняют свое мнение. Более того, даже когда они это делают, то этого не осознают. Изменив мнение, большинство корректирует и прошлый образ мышления, убеждая себя в том, что всегда считали именно так».

Такая человеческая склонность заблуждаться насчет себя может быть вполне безвредной, если ограничивается лишь прошлыми *убеждениями и взглядами*. Ну что с того, если я запомню себя лучшим отцом, чем был на самом деле? Возможно, кто-то из родственников саркастично усмехнется во время семейного ужина, только и всего. А что если это касается *фактов* прошлого? Всегда ли воспоминания о самих себе остаются столь же радужными и позитивными, если рассмотреть наши поступки «под микроскопом», и не начинаем ли мы в них сомневаться, если, например, нам приходится подтвердить их под присягой?

Наш мир вращается вокруг нас

Некоторым из вас наверняка известно имя Джона Дина. Это автор книги «Консерваторы без совести» (Conservatives Without Conscience), который время от времени выступает в новостных передачах кабельного телевидения как политический комментатор. Пик славы Дина пришелся на 1970-е, когда он был советником президента США Ричарда Никсона в период громкого Уотергейтского скандала. В июне 1973 года Дин под присягой дал сенатскому следственному комитету, занимавшемуся этим делом, показания о содержании своих бесед с президентом в Овальном кабинете. Позже оказалось, что эти разговоры записывались на магнитофон — кстати, к большой

удаче Ульрика Найссера, психолога из Корнельского университета и одного из ведущих мировых специалистов в области человеческой памяти. Благодаря этим записям ученый получил уникальный шанс, практически невозможный в научном мире, сравнить то, что запомнилось Дину, с фактическими беседами. «Вот так повезло!» — восклицал психолог-исследователь.

Так вот, Ульрик Найссер обнаружил, что память Дина, как и память студентов Уэслианского университета Огайо, подверглась значительному искажению, что особенно примечательно, в пользу Дина. Во-первых, в его воспоминаниях собственная роль часто представлялась с субъективной точки зрения; он считал свое участие в этих событиях более важным, чем было на самом деле. Но самое интересное, воспоминания Дина часто не соответствовали действительности, причем это касалось не только деталей разговора, но и его сути. Фактически, делает вывод Найссер, «сравнение со стенограммой показало, что в отчете Дина не стоит верить ни единому слову».

Далее я привожу выдержку из заявления Дина, заранее подготовленного для следственного комитета, а именно ту часть, в которой описывается его встреча с Никсоном 15 сентября 1972 года. В целом это довольно объемный документ — 245 страниц, почти как эта книга. И я, и вы вряд ли стали бы надиктовывать огромную рукопись по памяти; вряд ли так поступил и Дин. Чтобы подготовить заявление, Дину пришлось заняться масштабной реконструкцией прошлых событий: он просматривал газетные вырезки, которые собирал с начала Уотергейтского скандала до того момента, когда начались слушания по этому делу, и использовал их как своего рода памятку. Просмотрев каждую статью с изложением прошлых событий, Дин словно примеривал на себя описанную в ней ситуацию. И как он сам признался сенаторам, именно благодаря этому ему удалось вспомнить все столь подробно.

Обратите внимание, что Дину, как и студентам Уэслианского университета Огайо, надо было вспомнить не эпизоды из древней истории, а то, что произошло всего за девять месяцев до дачи показаний. Стоит также отметить, что он вообще славился способностью запоминать мельчайшие подробности. Кое-кто даже прозвал его человеком-магнитофоном, и, судя по всему, Дин всячески поддерживал эту

репутацию. Так, например, в ходе слушаний один из сенаторов спросил, каким образом ему удалось припомнить так много информации со столькими подробностями.

«Знаете, сенатор, — ответил Дин. — Думаю, у меня очень хорошая память. Уверен, что все мои одноклассники помнят, что я очень быстро и надежно запоминал информацию. Учиться мне было не слишком трудно, и все потому, что у меня, по-моему, действительно неплохая память».

Итак, привожу цитату из заявления Дина:

Пятнадцатого сентября Министерство юстиции объявило о передаче семи обвинений Большому жюри федерального суда, расследующему Уотергейтское дело. Вечером мне позвонили и попросили явиться в Овальный кабинет. Когда я прибыл, там уже находились Холдeman и президент. Президент пригласил меня сесть. Оба, казалось, были в очень хорошем расположении духа; меня встретили тепло и сердечно. Потом президент сообщил мне, что Боб [Холдeman] держал его в курсе моих действий в ходе расследования Уотергейтского скандала. Он сказал, что я проделал отличную работу и он оценил, насколько трудно мне пришлось. Президент был доволен тем, что все прекратилось на Лидди*. Я ответил, что не могу считать это своей заслугой, так как другие сделали для этого гораздо больше меня. Обсуждая с президентом сложившуюся ситуацию, я признался, что мне, по сути, удалось только одно важное дело — локализовать скандал и не дать втянуть в него Белый дом. Я также сказал, что до конца дела еще очень далеко и что я бы не дал никаких гарантий, что когда-нибудь этот скандал не вспыхнет с новой силой.

Однако, как показал проведенный Найссером анализ стенограммы той беседы, Никсон в тот вечер не сказал ровным счетом ничего из того, что приписывает ему Дин. Он не просил его сесть. Не говорил,

* Гордон Лидди — один из арестованных участников Уотергейтского дела, входил в окружение президента Никсона. *Прим. пер.*

что Холдeman держал его в курсе дела и что Дин проделал отличную работу (по крайней мере, в упомянутой им части беседы). И о Лидди он тоже ни разу не упомянул. И как видно из приведенной далее цитаты из стенограммы, сам Дин тоже не говорил почти ничего из того, о чем так уверенно вспоминает.

Президент: Ну, здравствуйте-здравствуйте! Ничего себе денек у вас сегодня выдался! В Уотергейтском деле кое-что сдвинулось, верно?

Дин: Мы старались.

Холдeman: Ну и чем все кончилось?

Дин: Думаю, можно сказать, хорошо, по крайней мере на данный момент. Пресса освещает события так, как мы и ожидали.

Холдeman: Обеляет?

Дин: Нет, пока нет — на сегодня эта история...

Президент: Очень серьезная история.

Холдeman: Предъявлено пять обвинений, да еще этот бывший парень из Белого дома и все прочее.

Дин: Плюс два парня из Белого дома.

Холдeman: А это, по сути, даже хорошо: так меньше заметно, что кто-то старается представить дело в более позитивном свете. Именно об этом постоянно твердил Митчелл, что для наших сограждан Лидди и Хант — большие люди. Так что, возможно, это хорошо.

Президент: А Мак-Грегор держится?

Дин: Держится, и кажется, очень неплохо. Он сделал заявление, в котором говорилось, что заседание Большого жюри уже состоялось и теперь пора понять, что, по всей видимости, потребуется принести некоторые извинения.

Холдeman: Отличный шанс.

Дин: Получить эту чертову... (далее неразборчиво).

Холдeman: Нет, этого мы сделать не можем.

Президент: Только помните, все это мы делаем для того, чтобы иметь шанс в один прекрасный день вернуться. А как идут дела с другим расследованием?

Тут разговор на короткое время прерывается, потому что Никсон ответил на телефонный звонок. Как только он повесил трубку, Дин напомнил ему о том, как хорошо идут дела.

Дин: Три месяца назад я вряд ли решился бы делать прогноз относительно того, когда люди обо всем этом забудут, но теперь, думаю, могу сказать, что через пять-десять четыре дня [то есть ко Дню выборов, назначенных на ноябрь] никаких неприятных сюрпризов можно уже не опасаться.

Президент: Что-что?

Дин: Что нам можно не опасаться неприятных сюрпризов.

Прочитав этот документ, я лично связался с Дином, чтобы спросить его, как он отнесся к оценке Найссера. По электронной почте он мне ответил, что не читал его анализа своих показаний в сенатской комиссии. И добавил, что психолог не единственный, кто сравнивал его слова со стенограммой. «Я читал их выводы и, как правило, обнаруживал, что все эти люди просто игнорировали мои заявления, в которых я объяснял, что в такой ситуации я, да и вообще кто угодно на моем месте, могу сделать только одно — описать столь давние беседы в общем. И разъяснял, что моя память, как и память любого человека, не магнитофонная запись. Кстати, я был уверен, что Никсон все записывает, и в основном действительно говорил о том, что, как мне казалось, хорошо запомнил».

В ответ, рассчитывая на продолжение дискуссии, я отослал Дину копию статьи Найссера. И получил от него коротенькое письмо: «Я считаю, что Найссер искажил и мои свидетельские показания, и саму запись. К сожалению, для того чтобы должным образом упорядочить всю эту информацию, потребуется очень много времени, которым я не располагаю». На этом моя переписка с Дином прекратилась.

Мы не способны точно оценивать прошлые события

Итак, свидетельские показания Дина подчеркивают один весьма важный момент: задним числом мы оцениваем события не на сто процентов точно, далеко не на сто процентов. Фактически, к ошибкам часто приводит именно склонность делать запоздалые выводы, или ретроспективный детерминизм, как мудрено называют этот феномен психологи. Его суть состоит в том, что на восприятие и запоминание человеком прошедших событий (какими бы тривиальными они ни были) чрезвычайно сильно влияет знание того, как все произошло в действительности. Это может касаться и чемпионата мира по футболу, и операции, проведенной любимой бабушке, и решения кастрировать кота. Мы уже знаем, чем все закончилось, поэтому воспоминания об этом событии изменяются.

На восприятие и запоминание человеком прошедших событий чрезвычайно сильно влияет знание того, как все произошло в действительности.

Ошибки подобного рода допускают даже историки. Ведь намного проще отделить существенные, значимые факторы от маловажных уже после того, как все произошло, будь то битва при Геттисберге или бомбардировка Перл-Харбора. Те, кто пишет об этих событиях, неизбежно представляют их как нечто предрешенное, неотвратимое. И хотя их рассказ может быть на редкость увлекательным, достигается такой эффект за счет игнорирования одних фактов и подчеркивания других — это как раз и называется ретроспективный детерминизм, или ретроспективное искажение.

Например, военный аналитик Роберта Вольштеттер заканчивает свое известное описание нападения на Перл-Харбор такими словами: «Конечно, сейчас, когда оглядываешься назад, все события представляются предельно ясными. Теперь, после того как все это случилось, мы видим, сигналом какой катастрофы они были. До нападения все казалось весьма туманным и позволяло трактовать события разным, порой противоречивым образом».

Психологические исследования этого явления показали, что люди не только склонны преувеличивать то, что им было известно в тот или иной прошедший момент времени, но и что они вообще часто неверно помнят, что они тогда знали. Особенно если оказывается, что тогда они ошибались.

Серьезную новаторскую работу в области ретроспективного искажения проделал в 1970-х годах исследователь Барух Фишхофф из Еврейского университета в Иерусалиме, который и сегодня по-прежнему изучает эту проблему, только уже в Университете Карнеги–Меллона в Питтсбурге. Фишхофф, как и Найссер, получил шанс исследовать этот психологический феномен на примере все того же Ричарда Никсона. В 1972 году президент совершил не одну, а целых две исторические поездки за границу: в Китай и Советский Союз. Накануне пресса очень много писала о том, чего Никсон достигнет или не достигнет в результате этих визитов. Но для Фишхоффа эти вопросы были вторичны. Поездки президента интересовали его прежде всего как практически идеальный тест на ретроспективное искажение в условиях реального мира.

Перед тем как Никсон отправился в путь, Фишхофф с коллегой Рут Бейт попросили группу израильских студентов оценить вероятность конкретных событий. В частности, их спрашивали: «Какова вероятность того, что Никсон встретится с Мао?» или: «Какова вероятность того, что Никсон посетит мавзолей Ленина?». Короче говоря, студентов просили делать то, что каждый день делают букмекеры, — оценить вероятность событий. Если респондент считал, что шансы нулевые, он присваивал событию вероятность ноль процентов. Если же, с его точки зрения, событие должно было произойти непременно, ему присваивалась вероятность 100 процентов.

После возвращения Никсона из поездок в Пекин и Москву Фишхофф периодически опрашивал тех же студентов, прося их как можно точнее вспомнить свои первоначальные прогнозы. А еще он задавал им второй, ключевой вопрос: как они полагают, произошли ли на самом деле спрогнозированные ими события? Например, если они предсказывали, что Никсон встретится с Мао, считают ли они, что эта встреча действительно состоялась?

Фишхофф обнаружил, что по прошествии долгого времени люди, принявшие участие в его исследовании, не слишком точно помнили свои первоначальные прогнозы — точно так же как студенты из Уэслианского университета Огайо забыли свои школьные отметки. И как и студенты из Огайо (и Джон Дин), в собственных воспоминаниях израильские студенты, как правило, выглядели умнее и проницательнее, чем были на самом деле. В частности, Фишхофф выявил, что, если человек предсказал событие, и оно действительно произошло, он преувеличивал оценку степени вероятности, которую давал в прогнозе. Например, если его прогноз составлял 30 процентов вероятности, то зачастую он вспоминал, что оценил возможность события в 50 процентов. Но если студент полагал, что предсказанное им событие в действительности не *произошло*, искажение было в другую сторону: человек занижал свой первоначальный прогноз, в результате чего исходные 50 процентов в его воспоминаниях становились, скажем, тридцатью. В любом случае эффект действует одинаково в обоих направлениях: практически все участники исследования вспоминали свои решения и поступки так, чтобы выглядеть при этом более дальновидными. В сущности, Фишхофф так и назвал одну из своих работ: «Ретроспективный взгляд ≠ предвидение».

Как мы запоминаем своих сексуальных партнеров

В повседневной жизни субъективные, искаженные воспоминания тоже преследуют нас очень часто. Возьмите, например, секс. Вы наверняка помните, со сколькими людьми занимались им в течение всей своей жизни. И несомненно, убеждены, что помните это точно. А что, если вы попросите друзей назвать число своих сексуальных партнеров? Могу поспорить, что ответы друзей-мужчин будут отличаться от ответов ваших подруг. С этим явлением постоянно сталкиваются социологи. При проведении общенациональных опросов мужчины регулярно называют в четыре раза большее число сексуальных связей с партнерами противоположного пола, чем женщины. А ведь эти цифры, казалось бы, должны быть одинаковыми, так как

каждый новый сексуальный партнер для мужчины — новый сексуальный партнер и для женщины*.

Мужчины называют в четыре раза большее число сексуальных партнеров, чем женщины.

Чем объясняется столь серьезный разрыв, неизвестно. Но одно совершенно ясно: люди искажают свои сексуальные истории ненамеренно. Некоторые, конечно, лгут социологам, отвечая на вопросы о своей сексуальной жизни. Однако ответы мужчин и женщин на вопросы о других, не менее интимных сторонах их сексуального опыта, по словам ученых, очень похожи. Например, независимо от пола все признаются, что имеют опыт орального или анального секса. И те и другие (как правило, честно) отвечают на вопросы о том, насколько часто они занимаются сексом или как долго длились их отношения с последним сексуальным партнером. Согласитесь, маловероятно, что респонденты, говоря правду о подобных моментах сексуальной жизни, будут при этом врать о числе сексуальных партнеров.

Наиболее вероятным объяснением такого несоответствия представляется то, что люди просто неверно запоминают их количество. И скорее всего, подобно студентам Уэслианского университета Огайо, их воспоминания искажаются в определенную сторону с целью выглядеть выигрышнее (и стереотипнее). Иными словами, мужчины это число завышают, а женщины — занижают.

Почему игроки в азартные игры уверены в себе

Подобная тенденция наблюдается и в воспоминаниях любителей азартных игр, особенно на спортивном тотализаторе. Если вы знакомы с такими людьми, попросите их рассказать о некоторых своих победах, а потом о наиболее запомнившихся проигрышах. Выслушайте

* Если вас интересует этот вопрос, согласно последним данным по США, у мужчин среднее число сексуальных партнеров-женщин на протяжении всей жизни равняется семи; женщины в среднем имеют за свою жизнь четырех партнеров-мужчин. Кстати, как и многое в нашей жизни, число сексуальных партнеров зависит от материального благосостояния. Так, еще один опрос показал, что жители богатых стран в течение всей жизни имеют десять партнеров, а жители бедных — всего шесть. См. Fontes and Roach (2007).

их очень внимательно. Вероятно, они будут вспоминать о двух вариантах прошлого опыта совершенно по-разному. Игроки обычно склонны воспринимать свои победы как нечто закономерное, а проигрыши всячески оправдывают и объясняют посторонними, не зависящими от них факторами.

Много лет назад профессор Корнельского университета Том Гилович, в то время преподаватель в Стэнфорде, работая над диссертацией, отслеживал поведение большой группы опытных игроков в профессиональный футбольный и студенческий баскетбольный тотализатор.

«Осмотревшись, я обнаружил вокруг себя немало таких людей, — рассказывал Гилович. — Меня всегда интересовало: почему все они так уверены в себе? Они проигрывают, но опять раз за разом возвращаются в игру. С одной стороны, подобное упорство достойно восхищения. Но с другой — так ведь можно полностью себя погубить».

Ученый решил не только отследить, насколько часто азартные игроки выигрывают и проигрывают, но и узнать, что они *думают* о своих победах и поражениях. С этой целью Гилович раздал участникам эксперимента магнитофоны и попросил записать свои мысли о собственных выигрышных и проигрышных ставках. А затем расшифровал и проанализировал записи. В итоге он обнаружил, что когда ставки игроков были выигрышными, они обычно давали по поводу этого весьма лестные для себя комментарии: «Я знал, что так будет», «Я всегда знаю, на что ставить» или что-то в этом роде. Но когда они оказывались не правы, то, как правило, преуменьшали свою ошибку, доказывая, что на самом деле все должно было пойти совсем по-другому. Например, игроки оправдывали свою неудачу неожиданной досадной случайностью, скажем, потерей их фаворитами мяча в самом конце матча. С их точки зрения, проигрыш был, по сути, вовсе не проигрышем, а чуть ли не победой. Словом, в их трактовке событий задним числом сделанные ими прогнозы каким-то непостижимым образом становились намного более точным.

Азартным игрокам проигрыш кажется не проигрышем, а чуть ли не победой.

Мы принимаем решения более поверхностно, чем нам кажется

Говоря о предвзятых воспоминаниях, обусловленных эффектом ретроспективного детерминизма, необходимо упомянуть об одном важном моменте: мы не всегда осознаем его действие. В данном случае слово «предвзятость» используется не в привычном смысле — для определения предубеждения в отношении конкретных идей или мнений. Под ним подразумевается нечто намного более тонкое и неуловимое — незначительный сдвиг в наших суждениях, который обычно происходит без нашего ведома.

Вспомните, что мы говорили выше о силе первого впечатления. Помните эксперимент, в котором исследователи показывали участникам фотографии политиков? Ровным счетом ничего не зная об избирательной платформе политика, не прослушав ни одной его речи, испытуемые умудрялись на редкость быстро делать выводы о его компетентности; для этого им достаточно было беглого взгляда на портрет. И эти молниеносные решения отнюдь не являлись ситуационными. Судя по всему, таким же образом участники эксперимента голосовали бы и на реальных выборах. Сымитированное исследование голосование выявило, что дополнительная информация о кандидатах, которую люди обычно собирают в ходе избирательной кампании, несколько разбавляет, сглаживает эффект первого впечатления, но не устраняет его полностью. При фактическом голосовании предпочтения участников эксперимента во многом базировались на выводах о компетентности политиков, сделанных ими за долю секунды после беглого взгляда на фотографии.

Все эти факты и выводы не только ставят под сомнение рациональность выбора избирателей во время голосования, но и наталкивают на мысль о большей поверхностности многих наших важнейших решений, чем нам хотелось бы думать. На самом деле мы даже не всегда знаем, что приняли то или иное решение. Если говорить, например, об упомянутых выше избирателях, то исследователи пришли к выводу, что поскольку решения о компетентности, выносимые по одному взгляду на фото, принимались очень быстро, «участники вряд ли осознавали, что это повлияет на их выбор в реальном голосовании». Иными словами, мнения многих

избирателей вполне могли быть предвзятыми, но они об этом даже не *подозревали*. Большинству из нас трудно признаться себе в этом, ведь люди обычно гордятся своей беспристрастностью и объективностью.

«Люди считают, что предвзятость им не свойственна, даже когда имеется возможность статистически, документально подтвердить наличие существенных искажений в их суждениях», — утверждает Джордж Левенштейн, профессор экономики и психологии в Университете Карнеги–Меллона и один из ведущих американских специалистов в области изучения влияния предвзятости на формирование человеческих суждений. А если мы не осознаем, что наше восприятие искажено, то избавиться от ошибок, проистекающих из этой предвзятости, намного сложнее.

В любых вопросах «люди считают, что предвзятость им не свойственна — даже когда имеется возможность статистически, документально подтвердить наличие существенных искажений в их суждениях».

Предвзятость врачей

Рассмотрим ситуацию с врачом, выписывающим пациенту рецепт. Как известно, использование рецептурных препаратов в США неуклонно растет. В период между 1995-м и 2000 годами ежегодные расходы на приобретение таких лекарств в розничной торговле выросли больше чем в два раза, до 132 миллиардов долларов. Сегодня почти половина американцев принимает по меньшей мере одно лекарство, выписанное по рецепту. А между тем в значительной доле этих назначений нет вообще никакой необходимости.

В рамках одного недавно проведенного исследования ученые проанализировали почти тридцать статей, посвященных практике выписывания рецептов врачами. Этот анализ показал, что тесное взаимодействие врачей с фармацевтическими компаниями привело к тому, что авторы исследования мягко окрестили «нерациональными назначениями». С 1989-го по 2000 год федеральные

регулятивные органы США выдали лицензии на продажу более чем на тысячу новых препаратов. Если бы все эти лекарства действительно оказались новым словом в медицине, это было бы замечательно. Но, к сожалению, все совсем наоборот. Как установило Управление по контролю за продуктами и лекарствами США, 76 процентов всех новых препаратов, одобренных за упомянутый выше период, представляют собой всего лишь незначительные инновации уже существующих лекарств; многие из них — просто модификации старых продуктов, изготовленные из тех же самых ингредиентов.

Однако это не мешает фармацевтическим компаниям назначать на них высокие цены. В 2000 году новые стандартные препараты в среднем стоили почти в два раза дороже существующих аналогов, выписываемых при тех же заболеваниях. Именно дополнительные доходы от продажи таких препаратов позволили американским фармацевтическим концернам ежегодно платить одному врачу более восьми тысяч долларов за рекламу и продвижение их продуктов на рынке*.

Повлияла ли их щедрость на решения докторов? Врачи обычно отрицают это; опросы медиков неизменно показывают, что, по их мнению, финансовые договоренности с фармацевтическими компаниями на их профессиональных решениях никак не сказываются. Однако целый ряд исследований свидетельствует об обратном. Так, по результатам одного опроса оказалось, что 84 процента врачей убеждены в том, что их коллеги попали под влияние щедрых подарков от фармацевтических компаний. А как же они сами? Только 16 процентов признали, что тоже подвержены этому влиянию.

По результатам одного опроса оказалось, что 84 процента врачей убеждены в том, что их коллеги попали под влияние щедрых подарков от фармацевтических компаний. И только 16 процентов признали, что это влияние сказывается и на них.

* В 2008 году фармацевтическая промышленность США пообещала ввести принципы добровольности и тем самым запретить практику дотаций американских врачей. См. Harris (2008).

Изобличение предвзятости не исправит положения дел

Учитывая, что врачи продвигают продукты фармацевтических компаний за деньги, напрашивается вопрос: чьи интересы преследует медик при исполнении своих прямых обязанностей, свои или пациента? Когда возникает конфликт между долгом и корыстью, исправить ситуацию обычно помогает предание факта огласке. Например, от аналитиков фондового рынка требуют раскрывать информацию о том, владеют ли они акциями компаний, о которых пишут. Адвокаты обязаны сообщать клиентам, не представляют ли они интересы других клиентов, которые могут идти вразрез с их интересами. Некоторые группы врачей сегодня тоже настаивают, чтобы их члены открыто рассказывали пациентам о связях с фармацевтическими компаниями. Например, Американская академия хирургов-ортопедов недавно ввела новый кодекс профессиональных стандартов, согласно которому ее члены обязаны информировать пациентов о финансовых связях с отраслями, имеющими отношение к лечению людей*. Все эти требования базируются на одном принципе — позволить клиентам самим решать, есть ли в действиях врачей предвзятость. И если они ее заметят, пусть сами определяют ее масштаб и принимают меры по исправлению ситуации.

Как же все это работает на практике? Об этом задумался исследователь Джордж Левенштейн. Вместе с коллегами из Университета Карнеги–Меллона он придумал игру, очень напоминающую ту, в которую играют люди, инвестирующие средства в ценные бумаги. Прежде чем вложить деньги в те или иные акции, обычно нужно оценить их стоимость. Десять долларов за штуку? Двадцать долларов? Принимая такое решение, мы часто полагаемся на советы тех, кто, как считается, знает о фондовом рынке больше нашего, например финансового консультанта. Так вот, в игре

* Сегодня американские пациенты при желании могут без труда узнать, не находится ли их ортопед «на содержании» у любого из пяти крупнейших производителей ортопедического оборудования. Для этого достаточно посетить сайты этих компаний, которых с недавнего времени обязали предоставлять информацию данного рода широкой общественности в рамках договоренности с федеральными прокурорами из Нью-Джерси, расследовавшими дело о взятках в отрасли. См. Armstrong (2007).

Левенштейна перед участниками ставили, по сути, такую же задачу. Только вместо того, чтобы оценивать стоимость акций, им предлагали угадать, сколько стоит наполненная монетами емкость. В помощь игрокам Левенштейн пригласил платных финансовых консультантов, которым еще до эксперимента сообщили дополнительно, во сколько оцениваются монеты в емкости. Этим консультантам нужно было помочь «инвесторам» угадать стоимость монет.

В рамках нашего обсуждения для нас наиболее важна одна часть эксперимента, в частности оплата услуг консультантов. В некоторых случаях ее размер основывался на точности догадки клиента: чем точнее она была, тем больше получал консультант. Но в других — ее рассчитывали из того, насколько высокой была оценка клиента. Иными словами, чем большую предполагаемую стоимость монет в емкости называл клиент, тем больше денег зарабатывал консультант. В данной ситуации заложен конфликт: клиент ожидает получить от эксперта максимально *точную* оценку стоимости монет, а финансовый консультант заинтересован в том, чтобы тот назвал не точную, а *как можно большую* сумму. При этом одних испытуемых исследователи проинформировали об этом противоречии, а других нет.

И игра началась. Если вы тоже вкладываете средства в фондовый рынок, ее итоги вас, несомненно, заинтересуют, однако вряд ли внушат оптимизм. Во-первых, описанный выше конфликт дал вполне ожидаемый результат: консультанты завышали свои оценки. И самое важное, выведение их на чистую воду только усугубило ситуацию. Левенштейн обнаружил, что финансовые консультанты постоянно и упорно называли завышенную сумму стоимости монет в емкости, причем, как правило, весьма существенно завышали ее. Но если те, кому платили на основании точности догадок клиентов, не слишком сильно исказили реальную картину — в среднем на 16 долларов, то те, кому платили за максимально высокую оценку клиента, завышали свои рекомендации в среднем более чем на 20 долларов. А оценки консультантов из второй группы, клиентам которых *еще и* сообщили о предвзятости, оказались самыми завышенными — более чем на 24 доллара.

Если инвесторам сообщали о предвзятости финансовых консультантов, последние давали худшие советы, нежели тогда, когда клиенты пребывали в неведении.

Второй и с некоторых точек зрения более важный аспект результатов эксперимента касается реакции инвесторов. Когда им сообщали о предвзятости консультантов, инвесторы начинали относиться к их советам с несколько бóльшим недоверием, но не в той мере, в какой следовало бы. В среднем они уменьшали рекомендуемую оценку консультантов на четыре доллара, но ведь те завышали стоимость монет на целых восемь! Иными словами, инвесторам следовало действовать в два раза решительнее.

Когда инвесторам сообщали о предвзятости консультантов, они начинали относиться к их советам с несколько бóльшим недоверием, но не в той мере, в какой следовало бы.

Чем же объяснить столь странное поведение? Самое простое и очевидное объяснение: консультанты, понимая, что клиент, узнав об их предвзятости, наверняка занизит им оценку, накидывали к ней пару долларов, чтобы компенсировать ожидаемую «скидку». Другое, менее очевидное, но более любопытное объяснение связано с эффектом, который психологи называют выдачей себе морального права, или саморазрешением. В ходе психологических экспериментов было выявлено, что люди, утверждающие, что не имеют отношения к коррупции, в дальнейшем с *большой* вероятностью проявят к ней склонность. Например, не так давно исследователи из Принстонского университета определили, что как только за человеком закрепляется репутация объективной и непредвзятой личности, он, как правило, начинает проявлять *большую* готовность к высказыванию политически некорректных идей и мнений.

Люди, утверждающие, что не имеют отношения к коррупции, в дальнейшем с большей вероятностью проявят к ней склонность.

Принцип «А я вас предупреждал»

Яркий пример подобного явления мы с вами наблюдали в ходе президентской кампании 2008 года. Во время записи программы Fox News прославленный лидер движения за гражданские права Джесси Джексон, будучи уверенным, что в данный момент он не в эфире, назвал Барака Обаму нигером. А за несколько лет до этого тот же Джексон, описывая Нью-Йорк, сделал оскорбительный националистический выпад в адрес евреев.

Еще более показательный пример демонстрируют американские табачные компании. Когда в 1965 году правительство потребовало от них размещать на сигаретных пачках надписи, предупреждающие о вреде курения, защитники прав потребителей праздновали это как большую победу. Но с тех пор табачная промышленность весьма успешно отмахивается от исков курильщиков, указывая на предупреждающие наклейки как доказательство того, что потребители осведомлены о риске, связанном с курением. По сути, табачные компании говорят: «А мы вас предупреждали!»

Предание огласке информации о предвзятости производит приблизительно такой же эффект. Делаящий признание говорит: «А мы вас предупреждали». Табачные компании, по-видимому, считают, что надпись, предупреждающая о вреде курения, дает им моральное право на дальнейшую торговлю продуктом, убивающим потребителей. А консультанты из эксперимента Левенштейна, следуя их примеру, сообщив о предвзятости, очевидно, считали, что получили право наживаться за счет клиентов.

Хотя эксперимент Левенштейна проводился в лабораторных условиях, по мнению ученого, в реальном мире действуют те же, причем, по его словам, «весьма распространенные» силы. «Представьте, что вы, не слишком опытный инвестор, узнаете, что консультации по ценным бумагам IBM дает ее собственный аудитор, — говорит Левенштейн. — Или, например, врач настоятельно рекомендует вам сделать рентгеновский снимок, а потом проговаривается, что получает дивиденды от работы рентген-кабинета. В любом случае принять решение вам проще не станет. Может, не ходить на рентген? И сколько на самом деле стоят акции IBM? На десять процентов меньше? Или всего на пять?» По словам исследователя, люди

обычно не знают, что делать с такой информацией. «И в результате просто игнорируют ее».

■ Люди обычно не знают, что делать с информацией о предвзятости, и в результате просто игнорируют ее.

Итак, разоблачение предвзятости ни в коем случае не отменяет ее негативных последствий. По мнению Левенштейна, чтобы решить эту задачу, нужно в первую очередь устранить саму предвзятость и искажения. Какой главный вывод можно сделать из экспериментов профессора Левенштейна? После того как информация о предвзятости становилась известной, финансовые консультанты начинали зарабатывать больше, а их клиенты — меньше.