

Введение

«Кадиллаки», лотереи и многоженство

Всегда утверждалось, что человек является рациональным животным. В течение всей своей жизни я искал доказательства, которые могли бы подтвердить это.

Бертран Рассел

Являются ли ваши решения рациональными или же они иррациональны?

Давайте начнем с нескольких блиц-вопросов. Совершили ли бы вы что-нибудь из следующего:

- ☐ Вы — молодой человек с некоторыми музыкальными способностями, выросший в бедности на реке Миссисипи. Потратили бы вы \$785 400 на «Кадиллак» с золотыми колпаками, покрашенный в 40 разных оттенков красками, изготовленными вручную из жемчуга, чешуи рыб восточных морей и алмазной пыли?
- ☐ Вы — британка, ведущая жизнь безработной матери-одиночки. Однако в свободное время вы кое-что пописываете, и вдруг ваши книги начинают распродаваться со скоростью лесного пожара. Расстались бы вы со своими столь трудно заработанными деньгами?
- ☐ Вы житель Нью-Йорка и работаете смотрителем здания на Манхэттене. Потратите ли вы все свои сбережения на покупку лотерейных билетов?

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

- ❑ Вы — профессор университета, который бережливо защищает свои скромные накопления на старость путем вложения их в надежные облигации. Вы наблюдаете, что фондовый рынок бурно растет в течение нескольких лет, но вот среди финансовых экспертов проходит слух, что этот пузырь скоро лопнет. Стали бы вы выбирать момент, чтобы вложить половину скудных накоплений на старость в рискованные акции?
- ❑ Вы — богатый индеец в штате Патиала, имеющий законное право жениться на таком количестве женщин, которое сочтете нужным. У вас уже есть 90 жен. Сочли бы вы это достаточным или начали бы присматривать себе девяносто первую жену?

Если вы не нашли ответов на данные вопросы, знакомьтесь с теми, кто это сделал:

- ❑ Элвис Пресли, король рок-н-ролла, который не только приобрел самый кричащий «Кадиллак», но и купил более сотни таких автомобилей.
- ❑ Джоан Роулинг, автор серии книг о Гарри Поттере, которая раздала на разные цели значительную часть своих с трудом заработанных денег. Однажды она выписала чек на \$15 млн.
- ❑ Смотритель одного из зданий в Нью-Йорке Рей Отеро, который не только потратил все свои сбережения на лотерейные билеты, но и продолжает тратить на них \$30 тыс. в год, не выиграв по-крупному еще ни разу.
- ❑ Дуглас Кенрик, один из авторов этой книги, который, видя, что его накопления на старость растут слишком медленно, а фондовый рынок рванул вверх, вложил в 2001 году значительную долю упомянутых сбережений в акции в момент, давший ему возможность поучаствовать в двух небывалых в истории обвалах стоимости ценных бумаг. Если только эта книга не попадет в список бестселлеров газеты *The New York Times*, он планирует выйти на пенсию когда-нибудь после семьдесят девятого дня рождения и, возможно, доживать свой век в небольшом домике где-нибудь в эквадорской глубинке.

- ❑ Раджиндер Сингх, шестой магараджа индийского княжества Патиала, который мало того что женился на девяносто первой жене, но и не останавливался, пока не взял жену № 365.

Некоторые из этих решений, включая золотые колпаки, 15-миллионные пожертвования, девяносто первую жену и \$30 тыс., потраченные на лотерею, могут показаться никак не связанными с ежедневными решениями обычных людей, которые, как правило, сводятся к тому, где сегодня пообедать — в «Тако Белл» или «Пицце Хат»¹. И все же решения, принятые королем рок-н-ролла и магараджей Патиалы, на самом деле имеют много общего с теми решениями, которые мы принимаем каждый день. Даже на первый взгляд абсурдный выбор часто скрывает под собой глубинные вопросы огромного значения, определяющие то, как люди к нему приходят.

Рациональное животное

За всеми этими кажущимися глупыми решениями относительно жевательной резинки, мешков с лотерейными билетами и покрытых алмазной пылью «Кадиллаков» таится один вопрос первостепенной важности. Над ним в течение веков раздумывали философы. Это главный вопрос для экономики, психологии и нашей повседневной жизни: каковы причины, лежащие в основе принимаемых решений?

Великие мыслители от Аристотеля и Декарта до Бертрана Рассела и Оскара Уайльда спорили о том, является ли человек «рациональным животным». Философы, ученые и мудрецы концентрировали внимание лишь на одной стороне медали, яростно споря о том, рационально или нерационально человеческое существо. Но в ходе полемики в большинстве случаев забывалась другая сторона медали — «животное» внутри так называемого «рационального животного». Данная книга как раз об этом создании.

¹ Всемирные сети быстрого питания мексиканской и американской кухни. — *Примеч. пер.*

В горячих спорах о том, являются ли решения человека рациональными или иррациональными, экономисты и психологи были навязчиво сосредоточены на поверхностных характеристиках нашего выбора: позволит ли решение, принятое конкретным индивидуумом в конкретной ситуации, достичь поставленной им цели. Например, сделает ли человека богаче и счастливее решение потратить \$2 на лотерейный билет или купить новую сверкающую машину? Однако чтобы в полной мере понимать наш выбор, мы должны посмотреть на проблему внимательнее и связать наши нынешние решения с нашим эволюционным прошлым. Для представления о том, как люди совершают выбор, мы задаем основополагающий вопрос, который традиционные теории оставляют без внимания: почему мозг эволюционировал так, чтобы принимать те решения, которые он принимает?

Постановка этого вопроса изменяет наши воззрения на решения человеческого существа. **Новые научные открытия говорят о том, что процесс принятия решений не является ни рациональным, ни иррациональным. Он скорее может характеризоваться глубинной рациональностью.** Сегодняшний выбор человека отражает глубоко скрытую в нем эволюционную мудрость, отточенную прошлыми успехами и неудачами предков. В этой книге рассматривается вопрос о том, что решения, принимаемые в современном мире вами, мной или Элвисом Пресли, имеют в своей основе механизм, точно настроенный предками и зачастую работающий вне нашего сознания.

Этот новый метод мышления базируется на двух тезисах, составляющих основу данной книги.

Тезис 1. Процесс принятия человеком решений служит целям эволюционного развития.

Традиционный взгляд на поведение человека основывается преимущественно на изучении поверхностных целей, преследуемых индивидуумом, например получение приличной скидки на пару вечерних туфель или выбор хорошего ресторана для свидания в следующее воскресенье. Однако эволюция людей, как и всех животных, привела

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

к тому, что наши решения служат достижению важных целей развития. Таким образом, наш выбор, глупый и иррациональный при поверхностном рассмотрении, оказывается правильным и обеспечивающим эволюционную приспособляемость, как только мы начинаем исследовать принимаемые сегодня решения сквозь призму опыта предыдущих поколений.

Тезис 2. Процесс принятия человеком решения организован таким образом, чтобы достичь нескольких весьма различающихся эволюционных целей.

Экономисты и психологи очень часто исходили из предположения, что человеческое существо преследует одну глобальную цель: добиться благоденствия и получить максимальные для себя выгоды. На самом деле все люди стремятся достичь нескольких очень разнящихся эволюционных целей, таких как завоевание сексуального партнера, защита от опасности и обеспечение статуса. В этом заключается важное различие. В зависимости от того, какая эволюционная цель стоит перед человеком, он сознательно или бессознательно будет демонстрировать те или иные когнитивные искажения и принимать самые разные решения.

Эти обманчиво простые положения имеют глубинное отличие от ранее имевшихся взглядов на процесс принятия решений. Они означают, что наши действия, как, например, те, которые совершали Элвис Пресли и магараджа Раджиндер Сингх, зачастую подсознательно управляются сложными эволюционными целями. И эти положения предполагают даже нечто более радикальное: в принятии решений участвует еще кто-то, помимо нас.

Обычно мы отождествляем себя с одним собственным **Я**, но на самом деле **наш разум состоит из нескольких субличностей, каждая из которых преследует определенную эволюционную цель и имеет различный набор приоритетов.** Вы принимаете те или иные решения в случаях, когда пытаетесь покорить при-

влекательного партнера, отбиться от хулиганов или подняться в иерархии местной общины. Хотя из-за такого склада ума вы можете показаться непоследовательным и иррациональным, многие из ваших решений на глубоком эволюционном уровне являются более рациональными, чем могли бы себе представить великие философы.

Общий план территории исследований

Предлагаем вам совершить путешествие в глубины сознания наших предков.

Каждая глава начинается со знакомства с таинственными аспектами процесса принятия человеком решения. Почему три профессиональных игрока в американский футбол обанкротились? Как большая группа инвесторов, вполне проникательных и разумных в других обстоятельствах, позволила Бернарду Мейдоффу¹ обратить их на миллионы и миллионы долларов.

Чтобы разрешить все эти головоломки, мы рассмотрим новейшие научные открытия, заглянем за занавес и проверим каждое доказательство. По мере прочтения книги вы обнаружите тесную связь между стриптизершами, находящимися в периоде овуляции, финансистами Уолл-стрит, ошалелыми от прилива тестостерона скейтбордистами, Элвисом Пресли и вами.

Вот как организовано наше путешествие по закулисю. В главе 1 (**«Рациональность, иррациональность и погибшие члены клана Кеннеди»**) мы представляем идею глубинной рациональности путем сравнения замечательно рационального человека Джозефа Патрика Кеннеди с его известными своей иррациональностью потомками.

В главе 2 (**«Семь субличностей»**) мы более тщательно знакомим вас с вашими субличностями и поразмышляем о том, являетесь

¹ Американский бизнесмен, бывший председатель совета директоров фондовой биржи NASDAQ. Обвинен в создании финансовой пирамиды, возможно, крупнейшей в мире. В 2009 году осужден на 150 лет заключения. — *Примеч. пер.*

ли вы, а также Мартин Лютер Кинг-младший лицемерами или просто жертвами обычного множественного расстройств личности.

В главе 3 («Домашняя экономика против экономики Уолл-стрит») мы исследуем, какая из наших субличностей договаривается с другими людьми, и рассматриваем некоторые неудобные проблемы, возникшие, когда корпорация «Уолт Дисней Компани» перестала быть семейным предприятием.

В главе 4 («Детекторы дыма в нашем мозгу») мы разбираем те искажения и ошибки, которые склонна совершать каждая из наших субличностей, и стараемся понять, почему люди в одной африканской стране скорее выбирают голод, нежели получение помощи.

В главе 5 («Современный пещерный человек») мы изучаем вопрос, как понимание наших субличностей помогает нам в принятии более совершенных решений, выясняя, в частности, почему необразованные племена в глубинах Амазонии могут решать такие логические задачи, которые ставят в тупик студентов Гарварда.

В главе 6 («Быстрая жизнь и ранняя смерть») мы задаемся вопросом о том, как наши субличности изменяются в течение жизни, и пытаемся понять, почему многие люди, вышедшие из бедности и ставшие богатыми, кончают банкротством.

В главе 7 («Золотые “Порше” и зеленые павлины») мы спрашиваем, могли бы люди приобрести блестящий золотой «Кадилак» и унылую зеленую «Тойоту-Приус», руководствуясь одними и теми же соображениями, хотя и не осознавая их.

В главе 8 («Гендерная экономика: мужская и женская») мы пытаемся глубже рассмотреть, как различаются субличности у мужчин и женщин, и понять, почему в одних сообществах мужчины тратят доход, полученный за несколько лет, чтобы добиться благосклонности женщины, а в других — семья женщины выплачивает огромное приданое, чтобы купить ей партнерство мужчины.

В главе 9 («Паразиты в охоте за нашей глубинной рациональностью») мы исследуем мрачную сторону проблемы, а именно — как наши в обычных условиях устойчивые рациональные мотивы открывают нас для эксплуатации умными паразитами современного мира, многие из которых прячутся за респектабельными деловыми костюмами и приятными улыбками.

Ваши гиды

Вашими гидами в этом путешествии будут Дуглас Кенрик и Влад Гришкевичус. В определенном отношении весьма удивительно, что мы оба оказались в одной лодке. Дуглас вырос в неблагополучном районе Нью-Йорка и, казалось, был обречен на то, чтобы присоединиться к своим родственникам-мужчинам в государственной тюрьме Синг-Синг.

Влад родился в Литве в те времена, когда она еще была частью Советского Союза, в том регионе, который с большей вероятностью производил картофелеводов, чем университетских профессоров. Дуглас сумел избежать криминальной жизни и вместо этого стал эволюционным психологом, который провел сотни научных исследований по темам, варьирующимся от секса и убийства до любви и альтруизма.

Влад выскользнул из-за железного занавеса и после того, как насладился прелестями жевательной резинки со вкусом арбуза, отправился изучать экономику и социальную психологию среди капиталистов. В настоящее время он — профессор маркетинга, занимается исследованиями и читает лекции по поведению потребителя, рекламе и принятию решений. У нас был один и тот же блестящий наставник — Боб Чалдини, также мы сотрудничали с группой очень талантливых коллег, многие из которых внесли значительный вклад в ту научную революцию, которая описана в этой книге.

Суть большинства открытий, которые мы упомянем, ранее излагалась в научных журналах, а некоторые широко освещались

в прессе. Однако ученым только предстоит создать большое полотно, объединяющее наши открытия и открытия коллег с работами других психологов, экономистов, специалистов по процессу принятия решений и антропологов.

В данной книге мы пытаемся представить вам широкую красочную картину, показывающую, почему близкое знакомство с внутренними составляющими человека как рационального животного имеет такую важность для капитанов бизнеса и рабочей массы, ученых-экономистов и их коллег, действующих в реальном бизнесе, политиков и их избирателей, учителей и тех из нас, кто еще многому должен научиться.