

НЕ БЕРИ

КРИС ПЭЙЛИ

В ГОЛОВУ

100 ФАКТОВ

НЕ БЕРИ

О ТОМ, КАК ПОДСОЗНАНИЕ

В ГОЛОВУ

ВЛИЯЕТ

НЕ БЕРИ

НА НАШИ РЕШЕНИЯ

В ГОЛОВУ

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

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

Эту книгу хорошо дополняют:

Ловушки мышления

Чип Хиз, Дэн Хиз

Почему мы ошибаемся

Джозеф Халлинан

Территория заблуждений

Рольф Добелли

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

CHRIS PALEY

UNTHINK



CORONET

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

КРИС ПЭЙЛИ

НЕ БЕРИ В ГОЛОВУ

100 ФАКТОВ О ТОМ, КАК ПОДСОЗНАНИЕ
ВЛИЯЕТ НА НАШИ РЕШЕНИЯ

Перевод с английского Анны Логвинской

МОСКВА
«МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР»
2015

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

УДК 159.964
ББК 88.26-2
П24

Научный редактор Анна Логвинская
Издано с разрешения Hodder & Stoughton Limited
На русском языке публикуется впервые

Пэйли, Крис
П24 Не бери в голову. 100 фактов о том, как подсознание влияет на наши решения / Крис Пэйли ; пер. с англ. А. Логвинской ; [науч. ред. А. Логвинская]. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. — 272 с.

ISBN 978-5-00057-623-6

Это первая популярная книга о подсознании на русском языке. В ней в очень увлекательной манере описана тема сознательного и бессознательного и даны противоречащие интуиции выводы. Книга поможет вам лучше понять себя, других людей и то, как подсознание влияет на большинство принимаемых нами решений.

УДК 159.964
ББК 88.26-2

Все права защищены.
Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.
Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

ISBN 978-5-00057-623-6

© Chris Paley, 2014
© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2015

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

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

Разуму неведомы замыслы мозга 11

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

Мысль сама по себе не расскажет, о чем она 15

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

Сознание считает осознанным то,
что совершает бессознательно 73

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

Ваш мозг выстраивает внутренний мир с помощью внешнего,
куда бы вы ни смотрели — на себя или кого-то другого 103

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ

Разума не существует, но он все еще полезен 137

ЧАСТЬ ПЯТАЯ

Сознание — лишь один из многих советников мозга,
более или менее влиятельный 197

БЛАГОДАРНОСТИ	220
ПРИМЕЧАНИЯ	222
ЛИТЕРАТУРА	253

Моим учителям и всем, у кого я учился

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

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

ВВЕДЕНИЕ

РАЗУМУ НЕВЕДОМЫ ЗАМЫСЛЫ МОЗГА

Вашу жизнь контролирует бессознательный разум: с помощью мыслей, которые вы не осознаёте, движений, о которых не задумываетесь, поступков, в причинах которых заблуждаетесь. Слова, цвета, манеры и другие подсказки, которые вы не замечаете и даже не осознаёте их влияния, меняют образ вашего мышления. Ваша уверенность в своей способности рассуждать и делать осознанный выбор — это иллюзия, которую обнаружили современные ученые. И это открытие изменит наше представление о себе больше, чем открытия Дарвина или Коперника.

Мне хотелось обрушить эти факты вам на голову. Это не странные причудливые явления, которые можно наблюдать только в лаборатории или в редких обстоятельствах. Во всех важных ситуациях,

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

в которые вы попадаете и о которых вы размышляете — будь то свидание, нравственный выбор, выбор симпатии или политика, — вы в прямом смысле не знаете, что делаете.

Это вовсе не значит, что наше сознание бесполезно. Я хочу объяснить, почему у нас есть сознание и что это значит: как оно формируется и как его использовать лучше всего. В этой книге мы исследуем социальную теорию сознания, которая даст объяснение тому, почему мы обманываемся, думая, что наши действия сознательны. Мы узнаём, что наш сознательный разум — это величайшее качество человечества. В его основе лежит модель нашего представления о себе, которая исходит из того, как другие люди нас моделируют. Мы обладаем сознанием не для понимания самих себя или своего поведения, а для понимания других людей и прогнозирования их поведения. Наш сознательный разум позволяет нам жить более сложной социальной жизнью, чем другим существам. И это возможная причина того, что человечество правит миром. Теория объясняет, почему наш мозг эволюционировал в сторону процессов, которые мы *переживаем*. Но прежде чем мы подойдем к этому, я должен уверить вас, что сознание делает не то, что вам кажется.

Все великие достижения науки связаны с открытиями, которые доказывали, что мир устроен не так, как мы чувствовали, и не так, как мы себе представляли. Но научные исследования, описанные в этой книге, сотворили нечто еще большее. Наука говорит нам: неверно все наше восприятие нашего восприятия.

В первой части книги мы узнаём, что совершаем поступки не по тем причинам, которые предполагаем. Мораль нерациональна, воспоминания ложны, а мы сами не такие независимые, как думаем.

Мы ошибаемся относительно причин, по которым делаем то, что делаем. И вторая часть книги объясняет почему. Практически все, что, как нам кажется, мы совершаем сознательно, на самом деле совершается нами бессознательно. Мы не можем сознательно поднять палец, не говоря уже о выборе партнера или принятии решения.

Однако если все самое важное делается бессознательно, как мы до сих пор не заметили этого? Почему нам кажется, что мы постоянно принимаем осознанные решения? Третья часть книги показывает, как формируется сознание: извне вовнутрь. Нам кажется, что мы знаем, почему совершаем действия, даже когда на самом деле

не знаем. Мы придумываем благовидные причины, почему мы делаем то, что делаем, и верим в первичность этих причин. Мы формируем наш сознательный опыт того, почему мы так поступаем, что мы делаем, как мы ощущаем это и как мы должны обосновывать свои действия, свое выражение лица и свою речь. Сознание исходит не изнутри — оно исходит снаружи.

Четвертая часть книги объясняет, почему у нас именно такое сознание, и к этой части сходятся все нити. Мы формируем сознание извне, потому что это то, что приходится делать другим людям, когда они хотят нас понять. Наш успех в жизни зависит от предвидения того, что будут делать другие люди. Но наши предсказания распространяются только на то, как другие будут предсказывать наши поступки. Нам необходимо уметь видеть себя не такими, какие мы есть в действительности, а такими, какими нас воспринимают другие люди.

Вот что дает нам сознание. И мы лучше любых других животных научились предсказывать, что будут делать остальные представители нашего вида. Мы моделируем других людей как носителей разума, и по выражению их лица, по их словам и поступкам, а еще по тому, что нам известно о том, что они видели и слышали, мы предугадываем, что они сделают дальше и как они будут реагировать на то, что сделаем мы. А они делают то же самое по отношению к нам. Иными словами, чтобы окончательно заполнить пробелы в нашем понимании того, что у них на уме, нам нужно иметь собственную модель, которая будет примерно такой же, как их модель нашего сознания. Люди, обладающие данной моделью, оказываются лучшими в прогнозировании и манипуляциях, а следовательно, более успешными в социальных достижениях, чем те, у кого ее нет. Тем не менее, чтобы быть по-настоящему эффективной, такая модель нас самих должна слегка отличаться от модели других людей. Например, нам нужно предвидеть, что будут думать о нас другие люди, *прежде* чем у них появится шанс сделать свои выводы, если мы действительно хотим иметь возможность изменить свое поведение на основании этого. Мы должны знать, как они нас видят, даже если не можем все время видеть свое лицо или смотреть на свое тело. Мы должны осознавать то, чего они не знают, но могут понять по нашим действиям. Но главным образом наша модель самих себя должна представлять наши мысли таким же образом, как другие люди представляют себе то, что мы думаем.

Сознание предназначено для того, чтобы понимать других людей. А самое существенное отличие человека от других живых существ состоит в сложности наших социальных взаимоотношений. Наши взаимодействия друг с другом значительно изощреннее, чем у любых животных. Мы можем менять мышление и поведение других. Людям, чьи поступки мы пытаемся изменить, необходимо понимать, почему мы говорим и делаем то, что мы говорим и делаем, и какого эффекта мы ожидаем. А мы, в свою очередь, должны предвидеть выводы, которые они сделают. Чтобы получить работу или приглашение на свидание, нам необходимо уметь хорошо играть в эту игру. И я уверен, что именно для этого мы приобрели модель собственного сознания.

Финальная часть книги рассматривает одно из последствий существования модели собственного сознания. Она исследует конфликт между тем, что мы хотим делать сознательно и что велят нам делать ранее сформировавшиеся лучше развитые части мозга. Эта часть книги рассказывает, почему нам так трудно проявлять силу воли, и описывает, что мы знаем о перевесе баланса в сторону сознательного мышления.

Мы счастливые обладатели лучшего проводника по нашему мышлению — наших мыслей. И кажется, чтобы узнать себя лучше, нам нужны только уединение и искренние раздумья. Однако сбивающие с толку результаты научных экспериментов приводят нас к совершенно иным выводам, чем те, что мы строим, сидя у камина, погруженные в самоанализ. Выясняется, что наши мысли оказываются очень плохим проводником к мышлению.

Возможно, когда вы дочитаете книгу до конца, ваши взгляды на самих себя останутся неизменными. Вы по-прежнему будете считать, что ваш разум глубже, а ваш сознательный опыт действительно сообщает вам, почему вы поступаете так, а не иначе. Но я надеюсь, что большинство читателей присоединятся ко мне, объединившись во вторую группу. Неохотно и с ощущением большого дискомфорта я признал, что мой разум обманывает меня. Я не тот человек, каким представлял себя, и я не совершаю поступки по тем причинам, о которых думал, когда делал это.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

МЫСЛЬ САМА ПО СЕБЕ
НЕ РАССКАЖЕТ,
О ЧЕМ ОНА

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

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

САМИХ СЕБЯ МЫ МОЖЕМ ПОНЯТЬ, ТОЛЬКО СТАВЯ ЭКСПЕРИМЕНТЫ НА ДРУГИХ ЛЮДЯХ

Эксперимент остается единственным из всех возможных методов, успешно объясняющих мир вокруг нас. Ученые бросают предметы, пропускают через них электрический ток, нагревают их, намагничивают и атакуют их элементарными частицами. Они совершают эти действия снова и снова, повторяя свои опыты с разных отправных точек, при разной температуре и в разное время суток.

Человек представляется более замысловатым объектом для изучения, но мы также можем познать его через эксперимент. Чтобы понять, что такое сердце, нужно его препарировать. Чтобы определить наши клетки, нужно их окрасить, поместить под микроскоп и ввести в них другие вещества.

Наши умственные способности — не исключение из правил. Самонаблюдения недостаточно: ведь мы не можем сказать, почему и что мы делаем, размышляя над собственными мыслями. Мы даже не можем выяснить, почему мы думаем, что мы думаем, размышляя над собственными мыслями.

И только эксперимент способен рассказать, почему мы такие, какие есть, почему мы думаем то, что думаем, и делаем то, что делаем. Нам нужны ученые, которые побуждают людей, посылают им сигналы на подсознательном уровне, дурачат их, пугают и заставляют влюбляться. Причем разных людей — живущих на разных континентах, говорящих на разных языках, одетых в непохожие одежды. И если они не смогут — мы никогда не поймем себя¹.

ЕСЛИ КТО-ТО ВАМ ПОДРАЖАЕТ, ЗНАЧИТ, ОН ОБЛАДАЕТ ПРИРОДНОЙ ЭМПАТИЕЙ, ВЫ ЕМУ ОЧЕНЬ ПРАВИТЕСЬ ИЛИ ОН ЧИТАЛ ЭТУ КНИГУ

Мы все инстинктивно подражаем другим — подхватываем выражения у друзей и копируем позы своих собеседников — и делаем это неумышленно. Когда я поступил в университет, то даже не представлял, что у меня появился новый акцент, пока на каникулах не поехал навестить родителей. Они стали подшучивать надо мной — дескать, я решил стать аристократом. К концу каникул ко мне снова вернулась северная манера речи, но к следующим каникулам я опять говорил с изысканным акцентом. На моей первой работе я часто замечал, как на собрании все, включая и меня, складывают руки, или откидываются на стульях, или одновременно подаются вперед. Может быть, если бы я поработал в том месте еще и продвинулся по службе, то научился бы понимать тайные сигналы, по которым все сотрудники принимали те или иные позы. Но, скорее всего, мы все копируем движения друг друга, не осознавая, что делаем это.

Даже при том, что наше подражательство носит непреднамеренный характер, оно все равно социально значимо. Джон Барг* и Таня

* Джон Барг (John Bargh) — американский социальный психолог; исследует роль автоматизма и бессознательной обработки в социальном поведении; создатель «Лаборатории автоматизма в познании, мотивации и оценке» в Йельском университете. *Здесь и далее примечания научного редактора и литературного редактора, если не указано иное.*

Чартранд* (в Нью-Йоркском университете) исследовали причины нашего непреднамеренного подражания друг другу². Они пригласили добровольцев обсудить фотографию с теми, кого те считали такими же добровольцами, хотя на самом деле это были экспериментаторы. В процессе дискуссии экспериментаторы либо постоянно потирали лицо, либо трясли ногой. Просматривая видеозапись, исследователи обнаружили, что испытуемые, которые были в паре с собеседниками, трясущими ногой, часто трясли ногой, а те, кто общался с экспериментаторами, потиравшими лицо, чаще терли лицо. Однако когда волонтеры проходили интервью в конце эксперимента, ни один из них не заметил выраженных особенностей манеры поведения собеседника. Они определенно не подражали экспериментатору нарочно.

Люди, обладающие естественной эмпатией (или хотя бы те, чьи ответы в опросниках убеждают психологов в их естественной эмпатии), непроизвольно подражают другим. А когда мы хотим поладить с человеком, то копируем его, даже не осознавая, что делаем это. На бессознательном уровне это вполне естественный способ говорить друг с другом напрямую. А поскольку мы не знаем о своем подражании, наш непроизвольный разум искренне сообщает о наших намерениях. Если бы мы всегда знали, какие сигналы подаем, то могли бы подделывать их, как это делают продавцы с крепкой хваткой и дежурной улыбкой.

* Таня Чартранд (Tanya Chartrand) — профессор психологии из Университета Дьюка (США).

ИГРАЯ В ДЕТСКУЮ ИГРУ «САЙМОН ГОВОРИТ»*, МОЖНО НАУЧИТЬСЯ ФЛИРТОВАТЬ ПО-ВЗРОСЛОМУ

Когда экспериментаторы слегка подражают добровольцам (настолько тонко, что те не осознают, что им подражают), те сообщают, что их общение с экспериментатором прошло гладко и что тот им понравился. Добровольцы, которых не копировали, реже бывают довольны общением.

Французский исследователь поинтересовался, может ли подобный метод помочь в романтических отношениях³. Перед началом экспресс-свиданий он проводил тренинг для некоторых женщин-участниц: предлагал им ненавязчиво подражать речи и телодвижениям потенциального партнера. Например, если мужчина спрашивает: «Вы действительно так делаете?», она должна ответить: «Да, я действительно так делаю», а не просто «да». Если он почешет ухо, то нужно почесать свое спустя несколько секунд.

К концу экспресс-свидания исследователи выдали всем участникам анкеты с вопросами о том, что они думают о людях, с которыми встретились, и хотели бы они встретиться с кем-нибудь из них

* Детская игра, популярная в англоговорящих странах. Считается, что она тренирует внимание и реакцию детей, поскольку в ней важно внимательно слушать и быстро исполнять приказы.

снова. Профессор Геген обнаружил, что, когда женщины подражали мужчинам, их оценивали как более сексуальных и мужчины чаще хотели встретиться с ними во второй раз.

Когда вы идете на свидание, вы обдумываете выбор правильного ресторана, правильных слов и одежды, которая вас украшает. Но, возможно, есть что-то, что вы совершаете неосознанно, и вся хорошая организация свидания останется незамеченной.

ИМИТАЦИЯ — ИСКРЕННЯЯ ФОРМА ЛЕСТИ, А ДЛЯ ОФИЦИАНТКИ — САМЫЙ БЫСТРЫЙ СПОСОБ ПОЛУЧИТЬ ЧАЕВЫЕ

Вам кажется, что вы знаете, почему даете официантке такие большие чаевые — может быть, тут дело в хорошем обслуживании, вкусной еде или в ее улыбке. Но в одном голландском эксперименте⁴ официантки, которые согласились повторять заказ за клиентом (произнося слова «гамбургер» и «жаркое» вместо простых «да» или «я поняла»), получали чаевые в три раза чаще, чем обычно. Более того, в среднем размер их чаевых был на 70% больше. Интересно, что большинство официанток этого не знали, и, когда их просили не подражать, они работали весь вечер, получая крохи по сравнению с тем, что могли бы получить.

Если вас недостаточно заинтриговало то, что официанток можно научить «залезать» в ваш бумажник даже без вашего ведома, вот еще один опыт психологов, который показал, что подражание может улучшить наши отношения с компьютером⁵. В этом эксперименте студентам давали прослушать сообщение, которое читал аватар: в целях повышения безопасности в кампусе все должны носить удостоверение личности. Когда аватар запрограммировали таким образом, чтобы он поворачивал голову в ту же сторону, что и слушатель, но с отставанием в четыре секунды (ровно столько, чтобы подражание не было замеченным), студенты стали относиться к нему лучше,

воспринимали его более реальным и пришли к выводу, что его аргументы достаточно убедительны.

Имитация — это часто используемый социальный «смазочный материал», и вам нужно быть бдительными — на свиданиях, с официантками и даже с компьютером, — когда вас имитируют, чтобы заставить делать что-то иначе.