

Kelly McGonigal

The Willpower Instinct

How Self-Control Works,
Why It Matters, and What
You Can Do to Get More of It

AVERY a member of Penguin Group (USA) Inc.

New York

Оглавление

Предисловие. Ознакомительное занятие по курсу «Наука о силе воли»	10
1. «Я буду», «Я не буду», «Я хочу»: что такое сила воли и почему она важна.....	19
2. Инстинкт силы воли: ваше тело рождено сопротивляться пирожным	41
3. Устал и не устоял: почему самоконтроль похож на мышцу.....	69
4. Разрешение на грех: почему хорошим дозволяется быть плохими.....	97
5. Величайший обман мозга: почему мы принимаем желание за счастье	125
6. Какого черта: как раскаяние подталкивает нас к соблазну	155
7. Будущее на продажу: экономика сиюминутных наслаждений.....	178
8. Заразно! Почему сила воли заражительна	208
9. Не читайте эту главу: пределы силы «Я не буду».....	235
10. Мысли напоследок.....	263
Благодарности	266
Примечания	268
Об авторе	299

Эта книга посвящена каждому, кто когда-либо боролся с искушением, зависимостью, откладывал дела в долгий ящик и уговаривал себя что-то сделать, — то есть всем нам

Умный желает владеть собой — ребенок хочет сладостей.

*Руми**

* Джалаладдин Руми, персидский поэт-суфий XIII века.

Предисловие

Ознакомительное занятие по курсу «Наука о силе воли»

Кому я ни скажу, что читаю курс о силе воли, мне почти всегда отвечают: «О, ее-то мне и не хватает». Сегодня больше, чем когда-либо, люди понимают, что сила воли — способность управлять вниманием, чувствами и желаниями — влияет на физическое здоровье, финансовое положение, близкие отношения и профессиональный успех. Нам всем это известно. Мы знаем, что должны полностью контролировать свою жизнь: то, что едим, делаем, говорим, покупаем.

Однако большинство людей чувствуют себя на этой стезе неудачниками: в один миг они владеют собой, а в другой — их захлестывают чувства и они теряют контроль. По данным Американской психологической ассоциации, общество считает, что нехватка силы воли — главная причина трудностей на пути к цели. Многие люди испытывают вину за то, что подводят себя и окружающих. Многие оказываются во власти собственных мыслей, чувств, пристрастий — их поведение продиктовано скорее импульсами, чем осознанным выбором. Даже наиболее поднатюрившие в самоконтроле устают держать оборону и спрашивают себя, неужели жизнь и вправду должна быть так тяжела.

Моя задача как специалиста по психологии здоровья и преподавателя, ведущего занятия по программе

оздоровления на медицинском факультете Стэнфордского университета, — учить людей управляться со стрессом и принимать здравые решения. Я годами наблюдала, как люди боролись с собой, чтобы изменить свои мысли, чувства, тела и привычки, и поняла, что представления этих страдальцев о силе воли мешали их успеху и вызывали ненужное напряжение. Хотя наука могла им помочь, люди плохо воспринимали сухие факты и продолжали полагаться на старые стратегии, которые, как я вновь и вновь убеждалась, были не просто неэффективны — они выходили боком, вели к саботажу и потере контроля.

Это подвигло меня на создание курса «Наука о силе воли», который я читаю в рамках программы дополнительного образования в Стэнфордском университете. Курс обобщает результаты новейших исследований психологов, экономистов, нейробиологов и врачей и объясняет, как разрушить старые привычки и выработать полезные, побороть медлительность, научиться сосредоточиваться и справляться со стрессом. Он раскрывает, почему мы поддаемся искушению и как найти в себе силы устоять. Он показывает, насколько важно понимать пределы самоконтроля, и предлагает лучшие стратегии для воспитания силы воли.

К моему восторгу, «Наука о силе воли» быстро стала одним из самых популярных курсов, которые когда-либо предлагала стэнфордская программа дополнительного образования. На первом же занятии нам пришлось четырежды менять аудиторию, чтобы вместить непрерывно прибывающую публику. Управляющие корпораций, учителя, спортсмены, медицинские работники и прочие любопытствующие заполнили одну из самых просторных аудиторий Стэнфорда. Студенты начали приводить супругов, детей и коллег, чтобы приобщить их к заветным знаниям.

Я надеялась, что курс будет полезен этой разношерстной компании. Цели людей, посещавших занятия, различались:

кто-то хотел бросить курить или сбавить вес, а кто-то — вылезти из долгов или стать хорошим родителем. Но результат поразил даже меня. Спустя четыре недели при опросе 97 процентов студентов сообщили, что стали лучше понимать собственное поведение, а 84 процента — что благодаря предложенным стратегиям их сила воли окрепла. К концу курса слушатели рассказывали, как преодолели 30-летнюю тягу к сладостям, наконец-то заплатили налоги, перестали орать на детей, начали регулярно заниматься спортом и ощутили, что в целом больше довольны собой и отвечают за свои решения. Их оценка курса: он изменил их жизни. Студенты были единодушны: «Наука о силе воли» дала им четкие стратегии развития самоконтроля и силы добиться того, что так много для них значило. Научные выводы были одинаково полезны и выздоравливающему алкоголику, и человеку, который не мог оторваться от электронной почты. Стратегии самоконтроля помогали людям избегать искушений: шоколада, видеоигр, шопинга и даже женатого коллеги. Студенты посещали занятия, чтобы достичь таких личных целей, как пробежать марафон, открыть бизнес, справиться со стрессом от потери работы, семейных конфликтов и страшного пятничного диктанта (вот что бывает, когда мамы приводят на занятия детей).

Конечно, как и всякий честный преподаватель, я признаюсь, что тоже многому научилась у студентов. Они засыпали, когда я слишком долго гундосила о чудесах научных открытий, но забывала упомянуть, при чем тут сила воли. Они быстро сообщали мне, какие стратегии работали в реальном мире, а какие проваливались (лабораторным экспериментом никогда этого не добиться). Они творчески подходили к еженедельным заданиям и делились со мной новыми способами, как превращать абстрактные теории в полезные правила для повседневной жизни. Эта книга совмещает

лучшие научные достижения и практические упражнения курса, основывается на новейших исследованиях и опыте сотен моих студентов.

Чтобы успешно владеть собой, надо знать свои слабости

Большинство книг о жизненных переменах: новых диетах или способах обретения финансовой свободы — помогут определить цели и даже укажут, как их достичь. Но если бы нам хватало осознания того, что мы хотим исправить, сбывалось бы каждое данное себе новогоднее обещание, а мой класс пустовал бы. Редкая книга подскажет, почему вы не заняты тем, чем нужно.

Я верю, что лучший способ развить самоконтроль — понять, как и почему вы его теряете. Знание того, что скорее побудит вас сдаться, не настроит вас на неудачу, как боятся многие. Оно послужит вам опорой и поможет обойти ловушки, в которых сила воли склонна вам изменять. По результатам исследований, люди, которые думают, будто у них крепкая воля, в действительности гораздо чаще теряют самообладание при искушении*. Например, курильщики, особенно радужно оценивающие свою способность воздержаться от сигареты, с гораздо большей вероятностью принимают за старое четыре месяца спустя, а у чрезмерно оптимистичных худеющих минимальная вероятность сбросить

* Это искажение распространяется не только на силу воли. Например, люди, которые считают, что легко могут делать несколько дел одновременно, легче других отвлекаются на посторонние раздражители. Это явление известно как эффект Даннинга — Крюгера, и впервые о нем сообщили два психолога из Корнельского университета. Они обнаружили, что люди переоценивают разные свои способности, например чувство юмора, грамотность, рассудительность. Этот эффект наиболее выражен у людей, чьи навыки особенно слабы: те, чьи оценки за тест попадают в 12-й процентиль, в среднем склонны оценивать свой результат на уровне 62-го процентиля. Это объясняет, помимо прочего, большой объем прослушиваний на шоу талантов.

вес. Почему? Им не удастся предсказать, когда, где и почему они поддадутся искушению. Они подвергают себя большим соблазнам, например заходят в курящих компаниях или расставляют по дому вазы с печеньем. Срывы их искренне изумляют, и они сдаются при малейшей трудности.

Знание о себе — особенно о том, как мы ведем себя, когда сила воли нас подводит, — основа самоконтроля. Поэтому курс «Наука о силе воли» и данная книга посвящены распространенным сбоям самообладания. Каждая глава разоблачает общепринятое заблуждение о самоконтроле и предлагает новый подход к волевым испытаниям. Мы произведем своеобразное вскрытие каждой нашей оплошности. Что приводит к неудаче, когда мы поддаемся соблазну или откладываем то, что должны сделать? Что это за фатальная ошибка и почему мы ее совершаем? Самое главное, мы найдем способ спасти себя от злого рока и превратим знания об ошибках в стратегии успеха.

Я надеюсь, что, прочитав книгу, вы поймете свое несовершенное, но совершенно человеческое поведение. Наука о силе воли показывает, что каждый из нас так или иначе борется с искушениями, зависимостью, рассеянностью и медлительностью. Все эти слабости не изобличают в нас личную несостоятельность — это универсальные явления, часть нашей человеческой сущности. Если моя книга всего лишь поможет вам увидеть, что вы далеко не одиноки в своей «волевой борьбе», я буду счастлива. Но мне бы очень хотелось, чтобы дело продвинулось дальше и стратегии из этой книги дали вам возможность по-настоящему и надолго изменить свою жизнь.

Как использовать эту книгу

Станьте исследователем силы воли

Меня обучали как исследователя, и первое, что я усвоила: теории — хорошо, но факты — лучше. Поэтому я попрошу

вас отнести к книге как к эксперименту. Научный подход к самоконтролю не ограничивается лабораторией. Вы можете — и должны — сделать себя объектом собственного естественного эксперимента. Пока читаете книгу, не принимайте моих слов на веру. Я буду аргументировать свои рассуждения, но попрошу вас проверять их на практике. Проведите свое исследование, узнайте, что верно для вас, что помогает вам.

В каждой главе вы найдете два типа заданий, которые могут вам стать исследователями силы воли. Первый называется «Под микроскопом». Это вопросы о том, что сейчас происходит в вашей жизни. Прежде чем что-то менять, нужно это разглядеть. Например, я попрошу вас отмечать, когда вы наиболее склонны поддаваться искушению, как голод влияет на ваши траты. Я попрошу вас обращать внимание, что вы говорите себе, когда ваша воля подвергается испытанию, в том числе когда вы откладываете дела на потом, и как вы сами оцениваете успехи и поражения своей воли. Я даже попрошу вас проводить полевые исследования, например отследить, как продавцы используют интерьер магазина, чтобы ослабить ваш самоконтроль. В каждом подобном случае займите беспристрастную позицию любопытного наблюдателя — так ученый пялится в микроскоп, надеясь открыть что-то захватывающее и полезное. Не стоит есть себя за всякую свою слабость или сетовать на современный мир с его искушениями (первое излишне, а о втором я позабочусь).

В каждой главе вы также найдете «Эксперименты». Это практические стратегии улучшения самоконтроля, взятые из научных исследований или теорий. Они помогут вам укрепить силу воли в жизненных испытаниях. Я настоятельно рекомендую непредвзято относиться ко всем методам, даже если вам покажется, будто некоторые противоречат здравому смыслу (таких будет много). Они проверены

студентами моего курса, и, хотя не каждая стратегия подойдет любому, все они заслужили наивысших похвал. А как же те, что хорошо звучали в теории, но с треском провалились на практике? Их вы здесь не найдете.

Эти эксперименты — замечательный способ перестать буксовать и найти новые решения старых проблем. Я рекомендую вам проверить разные стратегии и по опыту понять, что помогает вам лучше всего. Поскольку это эксперименты, а не экзамены, вам их не завалить — даже если решите попробовать прямо противоположное тому, что предлагает наука (в конце концов, ей нужны и скептики). Делитесь этими методами с друзьями, семьей, коллегами, смотрите, что срабатывает у них. Это всегда познавательно, и вы сможете воспользоваться наблюдениями, чтобы отточить собственные навыки.

Ваше испытание силы воли

Чтобы извлечь из книги максимальную пользу, я советую вам выбрать одно испытание силы воли, на котором вы будете проверять все идеи. У каждого человека есть свои слабости. Некоторые из них универсальны, например в нас биологически заложена тяга к сладкому и жирному и всем нам приходится сдерживаться, чтобы не опустошить в одиночку местную кондитерскую. Но многие волевые испытания уникальны. То, что одного человека притягивает, другого может отталкивать. То, что увлекает одного, другому покажется скучным. И кто-то с радостью заплатит за возможность заняться тем, что вы все никак не соберетесь сделать. Однако каковы бы ни были трудности, они одинаково сказываются на всех нас. Вы примерно так же жаждете шоколада, как курильщик тоскует по сигарете или как шопоголику не терпится опустошить свой кошелек. Вы отговариваете себя от занятий спортом, точно так же как какой-то человек

оправдывает себя за то, что не оплатил просроченные счета, а другой — что не посидел лишний вечер за книжками.

Возможно, ваше испытание силы воли — то, чего вы всегда избегали (назовем его испытанием силы «Я буду»), или какая-то привычка, от которой вы хотите избавиться (испытание силы «Я не буду»). Вы также можете выбрать важную жизненную цель, которой хотите уделять больше сил и внимания (испытание силы «Я хочу»), например следить за здоровьем, справляться с нагрузками, стать лучшим родителем, достичь успеха в карьере. Рассеянность, искушения, импульсивность и медлительность настолько универсальные испытания, что советы из данной книги подойдут для любой цели. К тому времени, как вы закончите чтение, вы будете лучше понимать свои слабости и вооружитесь новым набором стратегий самоконтроля.

Действуйте не спеша

Эта книга содержит 10-недельный образовательный курс. Она разделена на 10 глав, каждая из которых описывает одну ключевую идею, ее научные обоснования и то, как ее можно применить к вашим целям. Идеи и стратегии взаимосвязаны, и задания каждой главы готовят вас к последующим.

Хотя вы можете прочесть всю книгу за выходные, я советую сбавить темп, когда дело дойдет до воплощения стратегий. На моих занятиях студенты по целой неделе наблюдают, как каждая идея отзывается в их жизнях. Каждую неделю они пробуют один новый способ самоконтроля, а в конце сообщают, какой помог им больше. Я советую вам применить тот же подход, особенно если вы намерены использовать книгу для определенной цели, например, чтобы сбросить вес или обрести контроль над расходами. Дайте себе время, чтобы испробовать все упражнения и поразмыслить. Выбирайте одну стратегию из каждой главы — ту,

что больше всего подходит к вашей проблеме, и не пробуйте 10 новых методов враз.

Вы можете воспользоваться 10-недельной структурой книги в любое время, когда захотите что-то изменить в своей жизни или достичь какой-либо цели. Некоторые мои студенты проходили курс не единожды, всякий раз выбирая новое испытание. Но если вы решили сначала прочитать книгу целиком — наслаждайтесь, и не старайтесь поспевать за размышлениями и упражнениями по пути. Запомните то, что показалось вам наиболее интересным, а потом вернитесь, когда будете готовы воплотить идеи в жизнь.

Приступим

Вот ваша первая задача: выберите одно испытание для путешествия в науку о силе воли. И жду вас в первой главе: мы вернемся в прошлое, чтобы понять, как возникла сила воли — и как извлечь из нее пользу.

Под микроскопом: выберите свое испытание силы воли

Если вы этого еще не сделали, теперь пришло время выбрать волевое испытание, к которому вы будете применять идеи и стратегии из книги. Следующие вопросы помогут вам его определить:

- *Испытание силы «Я буду».* Есть ли что-то, чем вы хотите заниматься больше всего на свете, или то, что вы хотите перестать откладывать на потом, так как знаете, что это здорово облегчит вам жизнь?
- *Испытание силы «Я не буду».* Какая ваша самая «прилипчивая» привычка? От чего бы вы хотели избавиться или что бы вы хотели делать реже, потому что это вредит вашему здоровью, мешает вашему счастью или успеху?
- *Испытание силы «Я хочу».* Какая ваша самая важная долгосрочная цель, которой вы хотите посвятить свои силы? Какое безотлагательное «хочу» с наибольшей вероятностью может соблазнить вас и отвлечь от этой цели?

1. «Я буду», «Я не буду», «Я хочу»: что такое сила воли и почему она важна

Когда вы задумываетесь о том, что требует силы воли, какая мысль в первую очередь приходит вам на ум? Для большинства из нас классическое испытание силы воли — искушение, будь то пончик, сигарета или приключение на одну ночь. Когда люди говорят: «Я безвольный», обычно это означает: «Мне трудно сказать нет, когда мой рот, желудок, сердце или... (подставьте свою часть тела) хочет сказать да». Называйте это силой «Я не буду».

Но умение говорить нет — лишь одна из составляющих силы воли. В конце концов, «просто скажи нет» — три любимых слова волынщиков и лежебок со всего мира. Временами гораздо важнее сказать да — иначе как сделать все то, что вы откладываете на завтра (или навсегда)? Сила воли помогает вам включить это в список сегодняшних дел, даже когда неуверенность, мелкие заботы или нескончаемый поток телевизионных реалити-шоу пытаются вас переубедить. Эту способность делать, что должно, даже если какая-то часть вашей души этого не желает, мы назовем силой «Я буду».

Силы «Я буду» и «Я не буду» — две стороны самоконтроля, но он ими не ограничивается. Чтобы говорить впопад нет и да, нужна третья сила: способность помнить, чего вы

действительно хотите. Понимаю, вам кажется, будто вы и впрямь хотите шоколадный коржик, третий martini или отгул. Но, сталкиваясь с искушением или заигрывая с медлительностью, вы должны помнить, что на самом деле хотите влезть в узкие джинсы, получить повышение, погасить долг по кредитке, сохранить брак или не сесть в тюрьму. Иначе что удержит вас от сиюминутных желаний? Чтобы владеть собой, нужно знать, что для вас по-настоящему важно. Это сила «Я хочу».

Самообладание — это управление тремя силами: «Я буду», «Я не буду» и «Я хочу», и оно помогает вам достичь целей (или не попасть в беду). Как мы убедимся, мы — человеческие существа — являемся счастливыми обладателями мозгов, которые поддерживают все три функции. По сути, развитие этих трех сил и определяет нас как человеческий вид. Прежде чем мы перейдем к грязному делу — анализу, почему у нас не получается их использовать, давайте проникнемся, какая это удача, что они у нас есть. Мы заглянем в мозг и увидим, где совершается таинство, а также узнаем, как нам натренировать силу воли. Мы также вкратце остановимся на том, почему силу воли бывает трудно найти и как привлечь к делу другую уникальную человеческую способность — самосознание, чтобы наша выдержка не знала поражений.

Откуда у нас сила воли

Вообразите: мы перенеслись на 100 тысяч лет назад, и вы новехонький гомо сапиенс среди всего эволюционировавшего многообразия. Да, я подожду, пока вы порадуетесь своим outstanding большим пальцам, прямой осанке, подъязычной кости (которая позволяет вам выработать некое подобие речи, хотя я уверена, что ни слова не разберу). Кстати, поздравляю: вы умеете разводить огонь (не устраивая пожар),

а также рисовать буйволов и бегемотов с помощью передовых каменных инструментов.

Несколько поколений назад ваши жизненные задачи были так просты: 1) находить обед; 2) размножаться; 3) избегать неожиданных встреч с *Crocodylus anthropophagus* (в переводе с латыни — «крокодил, который лопаает человек»). Но вы выросли в дружном племени и зависите от других гомо сапиенс в вопросах выживания. Это означает, что к вашему списку приоритетов приходится добавить «не злить никого по ходу дела». Общинность подразумевает сотрудничество и распределение ресурсов: нельзя просто брать, что хочется. Если вы утянете чей-то бутерброд с буйволятиной или друга-подружку, вас могут изгнать из племени и даже убить (не забудьте, у других гомо сапиенс тоже есть острые каменные инструменты, а ваша кожа намного тоньше бегемотьей). Более того, племя вам необходимо: оно заботится о вас, когда вы хвораете или ранены, а потому не можете охотиться или собирать ягоды. Даже в каменном веке правила, как завоевать друзей и оказывать влияние на людей, были похожи на сегодняшние: помогайте, когда соседу потребуется кров, делитесь обедом, даже если вы еще не наелись, и подумайте дважды, прежде чем сказать: «Эта набедренная повязка тебя полнит». Иными словами: пожалуйста, хоть немного следите за собой.

На кону не только ваша жизнь. Выживание всего племени зависит от вашей способности выбирать, с кем драться (желательно не со своими) и с кем сочетаться браком (не с двоюродными родственниками: нужно повышать генетическое разнообразие, иначе все ваше племя скосит одна болезнь). А если вам посчастливилось найти пару, ожидается, что вы соединитесь на всю жизнь, а не на разок за соседним кустом. Да, у вас, человека (почти) современного, появилась уйма новых способов попасть в передрагу благодаря проверенным временем пищевому, агрессивному и сексуальному инстинктам.

Так возникла потребность в том, что мы теперь называем силой воли. В ходе (до)истории растущий уровень сложности наших социальных миров требовал все большего самообладания. Потребность вписываться, сотрудничать и поддерживать долгосрочные отношения загрузила наш первобытный мозг, и он развил-таки стратегии самоконтроля. Современные мы — это ответ на те давние требования. Наш мозг наверстал недостающее, и вуаля: у нас появилась сила воли — способность контролировать свои порывы, которая и помогла нам стать людьми в полном смысле этого слова.

Зачем она нам сейчас

Вернемся к современной жизни (конечно, оставьте при себе свои отстоящие большие пальцы, но, наверное, вы захотите слегка приодеться). Сила воли превратилась из того, что отличает людей от других животных, в то, что отличает людей друг от друга. Возможно, все мы родились со способностью к самоконтролю, но некоторые используют ее чаще других. Люди, которые лучше управляют своим вниманием, чувствами и действиями, успешней, как ни взгляни. Они здоровее и счастливее. Близкие отношения приносят им больше радости и длятся дольше. Они больше зарабатывают и добиваются большего в карьере. Они лучше справляются со стрессом, разрешают конфликты и преодолевают невзгоды. Они даже живут дольше. Если сравнить силу воли с прочими добродетелями, она окажется наивысшей. Самоконтроль в большей степени, чем интеллект, предопределяет успехи в университете (получи, школьный тест на способности к обучению*), он вносит большой вклад в эффективное

* Школьный тест на способности к обучению (Scholastic Aptitude Test) — стандартизованный тест для приема в высшие учебные заведения США, используется наряду со средним школьным баллом, оценивает общую грамотность и математические способности. *Прим. пер.*

руководство, чем харизма (прости, Тони Роббинс*), и важнее для семейного счастья, чем чуткость (да, секрет долгого брака зависит от того, научились ли вы держать язык за зубами). Если мы хотим жить лучше, сила воли — отнюдь не плохое начало. Для этого мы попросим наш мозг стандартной комплектации слегка поднапрячься. Итак, приступим: посмотрим, с чем нам приходится работать.

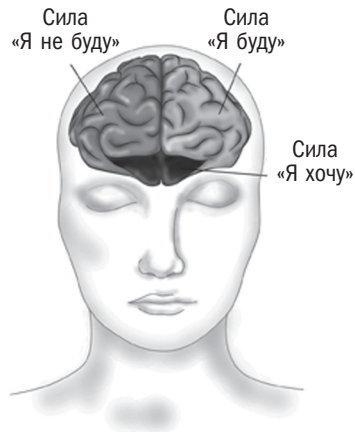
Нейробиология «Я буду», «Я не буду» и «Я хочу»

Наши современные возможности самоконтроля — результат давней необходимости быть хорошими соседями, родителями, супругами. Но как именно ответил на нее человеческий мозг? Похоже, развитием префронтальной коры — обширным участком нервных угодий прямо на уровне лба и глаз. На протяжении почти всей эволюционной истории префронтальная кора контролировала преимущественно физические действия: ходьбу, бег, хватание, толкание — это своего рода первичный самоконтроль. У человека префронтальная кора разрослась, увеличились ее связи с другими зонами мозга. Из всех биологических видов у нас данная область занимает самый большой процент от всей поверхности мозга: это одна из причин, по которой ваш пес не делает запасов на черный день. По мере роста у префронтальной коры появлялись новые функции: она стала управлять тем, на что вы обращаете внимание, о чем думаете, даже что чувствуете. Так ей лучше удастся контролировать то, что вы *делаете*.

Роберт Сапольски, нейробиолог из Стэнфордского университета, доказал, что главная задача современной

* Тони Роббинс — автор книг о лидерстве в жанре популярной психологии.
Прим. пер.

префронтальной коры — склонять мозг (а следовательно, и вас) к тому, «что труднее». Когда легче валяться на диване, ваша префронтальная кора заставляет вас пожелать подняться и побегать. Когда легче сказать десерту да, ваша префронтальная кора вспоминает причины, по которым вместо него лучше заказать пустой чай. И если легче отложить дела на завтра, именно префронтальная кора помогает вам открыть файл и поработать.



Сила воли в мозге

Префронтальная кора — не какая-то там клякса серого вещества: в ней есть три основные области, которые делят между собой задачи «Я буду», «Я не буду» и «Я хочу». Одна зона находится в верхней левой части и отвечает за силу «Я буду». Она помогает вам начать и продолжать заниматься скучными, трудными или напряженными делами, например оставаться на беговой дорожке, когда вы бы предпочли уже отправиться в душ. Правая сторона, напротив, отвечает за силу «Я не буду» и не дает следовать всем импульсам и желаниям без разбора. Можете поблагодарить ее за недавний случай, когда вы хотели прочитать за рулем эсэмэску, но предпочли смотреть на дорогу. Вместе две эти области контролируют то, что вы делаете.

Третья зона, чуть ниже и по центру префронтальной коры, следит за вашими целями и стремлениями. Она решает, чего вы хотите. Чем быстрее срабатывают ее нервные клетки, тем более рьяно вы действуете или сопротивляете искушению. Эта часть префронтальной коры помнит, что вы действительно хотите, даже когда весь остальной мозг вопит: «Съешь это! Выпей это! Выкури это! Купи это!»

Под микроскопом: что труднее?

Каждое испытание силы воли требует чего-то трудного, например устоять перед искушением или не стоять столбом в напряженной ситуации. Вообразите, что вы столкнулись со своим испытанием. Что самое сложное? Почему вам так тяжело? Что вы чувствуете, когда представляете себя в деле?

Умопомрачительный случай потери силы воли

Насколько важна префронтальная кора для самоконтроля? На этот вопрос можно ответить, если узнать, что бывает, когда ее теряют. Самый знаменитый случай повреждения префронтальной коры головного мозга — история Финеаса Гейджа. И предупреждаю: это кровавая история. Лучше отложите в сторону бутерброд.

В 1848 году Финеас Гейдж в свои 24 года командовал бригадой железнодорожных рабочих. Подчиненные считали его лучшим бригадиром, уважали и любили его. Друзья и семья описывали его как спокойного, уравновешенного человека. Личный врач, Джон Мартин Харлоу, сообщал, что подопечный был силен и телом, и духом, «обладал железной волей и стальными мускулами».

Но все переменилось в среду 13 сентября в 4:30 пополудни. Гейдж с бригадой расчищал взрывчаткой путь для строительства железной дороги между Бёрлингтоном и Ратлендом в штате Вермонт. Гейдж закладывал заряды. Процедура повторялась уже тысячу раз, но внезапно что-то пошло не так. Взрыв произошел слишком рано, и метровая трамбовка пробила Гейджу череп. Она вошла в левую щеку,

пронзила лобные доли и приземлилась в 30 метрах от него, прихватив с собой какое-то количество серого вещества.

Возможно, вы вообразили себе, что Гейджа постигла мгновенная смерть. Но нет, Гейдж не умер. По свидетельствам очевидцев, он даже не вырубился. Рабочие просто посадили его на тачку и дотолкали два километра до таверны, в которой он остановился. Врач аккуратненько залатал Гейджа, вернув на место крупные осколки черепа, собранные с места происшествия, и наложил швы.

На полное физическое выздоровление у Гейджа ушло более двух месяцев (возможно, во многом ему мешали радикальные назначения доктора Харлоу: тот прописал клизмы от грибка, что появился на открытых участках мозга Гейджа). Но к 17 ноября пациент был уже достаточно подлечен, чтобы вернуться к прежней жизни. Гейдж и сам заявлял, будто «чувствовал себя лучше во всех смыслах» и боли его не мучили.

Похоже на счастливый конец. Но Гейджу не повезло: его история на этом не заканчивается. Внешние раны зажили, однако в самом мозге творилось странное. По отзывам друзей и коллег, у Гейджа изменился характер. Доктор Харлоу описал перемены в медицинском отчете о последствиях травмы:

Похоже, нарушен баланс... между умственными способностями и животными наклонностями. Он порывист, непочтителен, временами позволяет себе сквернейшие ругательства (чем прежде не отличался), неуважительно обращается с друзьями, не приемлет ограничений и советов, если те противоречат его желаниям... изобретает множество планов, но тут же теряет к ним интерес... В этом смысле его разум в корне переменялся, настолько явно, что друзья и знакомые заявляют, будто «это уже не Гейдж».

Иными словами, вместе с префронтальной корой Гейдж потерял и самоконтроль: силы «Я не буду» и «Я буду». Его железная воля, которая казалась неотъемлемой частью

его характера, была разрушена трамбовкой, пролетевшей сквозь череп.

Большинству из нас не приходится опасаться внезапных железнодорожных взрывов, лишаящих самоконтроля, но в каждом человеке сидит маленький Финеас Гейдж. Префронтальная кора не столь надежна, как нам бы того хотелось. Некоторые состояния — когда мы пьяны, не выспались или просто рассеянны — подавляют ее и имитируют повреждение мозга, которое получил Гейдж. Из-за них нам труднее справляться со своими порывами, даже если наше серое вещество все еще благополучно скрыто черепной коробкой. Да, все мы способны делать то, что сложнее, но у нас есть еще и желание поступать с точностью до наоборот. Это побуждение надо сдерживать, но, как мы убедимся, оно живет своим умом.

Проблема двух рассудков

Когда сила воли нас подводит: мы слишком много тратим, слишком много едим, канителиться, выходим из себя — мы можем усомниться, есть ли у нас вообще префронтальная кора. Конечно, *возможно* устоять перед искушением, но это не значит, что мы так и поступим. Вполне *допустимо*, что мы способны сделать сегодня то, что можно отложить на завтра, но чаще побеждает завтра. За эту печальную правду жизни вы тоже можете поблагодарить эволюцию. Люди развивались, но их мозг почти не менялся. Природа предпочитает достраивать уже созданное, а не начинать с нуля. Людям требовались новые навыки, однако наш примитивный мозг не был заменен совершенно новым образцом — система самоконтроля нахлобучена на старую систему желаний и инстинктов.

То есть эволюция сохранила нам все инстинкты, которые когда-либо приносили пользу, — даже если теперь они

сулят неприятности. Хорошо еще, что она дала и способ справляться с бедами, до которых мы себя доводим. Взять, к примеру, восторг от вредной пищи, в который впадают вкусовые рецепторы. Эти ненасытные лакомки помогали людям выжить, когда еды было мало и жировая ткань служила страховкой. Но в современном мире фастфуда, джанкфуда и органических продуктов нам не нужны запасы. Избыточный вес стал угрозой для здоровья, а не защитой, и способность воздерживаться от соблазнительной еды оказалась важнее для долгосрочного выживания. Но поскольку тучность была выгодна предкам, наш современный мозг все еще инстинктивно тянется к жирному и сладкому. К счастью, мы можем использовать новейшую систему самоконтроля, чтобы отвергать эти желания и не лазить в конфетницу. Да, мы сохранили импульсы, но снабжены и контролем над ними.



Проблема двух рассудков

Нейропсихологи даже утверждают, что у нас один мозг, но два рассудка, или что в нас живут два человека. В одной ипостаси мы действуем импульсивно и ищем сиюминутных наслаждений, а в другой — контролируем свои порывы и отказываемся от удовольствий, которые отвлекают от долгосрочных целей. Обе эти сущности — мы, и мы же мечемся между ними. Порой нас можно отождествить

с человеком, который просто хочет печеньку. В этом и заключается суть волевого испытания: отчасти вы желаете чего-то одного, отчасти — чего-то иного. Или ваше настоящее «я» хочет одного, а будущее «я» предпочло бы, чтобы вы занимались совсем другим. Когда две эти личности ссорятся, одна должна взять верх над другой. Та, что хочет поддаться искушению, не плохая — просто у нее иные взгляды на то, что важнее.

Под микроскопом: знакомство с двумя рассудками

Каждое испытание силы воли — это спор между двумя сторонами личности. Как они ведут себя в момент вашего волевого испытания? Чего хочет импульсивная ипостась? А чего — мудрая? Порой полезно дать импульсивной ипостаси имя, например Печенюшкин, если она жаждет безотлагательных удовольствий, или Нытик, если она любит вечно жаловаться на все и вся, или Воляничик, если никогда не хочет приниматься за дело. Это поможет вам распознать ее, когда она начнет вас одолевать, и призвать мудрое «я» усилить волевую оборону.

Ценность обеих ипостасей

Весьма соблазнительно вообразить систему самоконтроля несказанно высшим «я», а более примитивные инстинкты — досадным пережитком эволюционного прошлого. Конечно, давным-давно, когда мы по щиколотку увязали в грязи, инстинкты помогали нам выжить, чтобы мы передавали гены будущим поколениям. Но теперь они нам мешают, приводят к болезням, пустым банковским счетам и свиданиям, за которые приходится извиняться по телевизору перед всей страной. Вот бы влечения древних предков не обременяли нас, цивилизованных существ!

Но не так быстро. Хотя наша система выживания не всегда действует нам на пользу, ошибочно полагать, будто нам нужно в корне побороть первобытное «я». Медицинские исследования случаев, когда люди теряли инстинкты из-за локальных повреждений мозга, показывают, насколько важны примитивные страхи и желания для здоровья, счастья

и того же самоконтроля. Например, молодой женщине, чтобы избавить ее от судорожных припадков, операционным путем частично разрушили средний мозг. Она потеряла способность испытывать страх и отвращение, что лишило ее двух самых важных инстинктивных источников самообладания. У нее появилась привычка напихиваться едой до тошноты, а еще бедняжка стала недвусмысленно клеиться к близким родственникам. Не слишком хороший образец самоконтроля!

Как мы узнаем из книги дальше, без желаний мы бы пребывали в унынии, а без страха не смогли бы защитить себя от грядущей опасности. Отчасти, чтобы побеждать в волевых испытаниях, нужно находить пользу в первобытных инстинктах, а не бороться с ними. Нейроэкономисты — ученые, которые исследуют, как ведет себя мозг, когда мы принимаем решения, — обнаружили, что система самоконтроля и инстинкты выживания не всегда конфликтуют. Представьте: вы бредете по универмагу, и вдруг вам бросается в глаза нечто интересненькое. Ваш примитивный мозг взвизгивает: «Купи это!» Вы проверяете ценник: 199,99 доллара. Пока вы не видели эту безумную цену, требовалось серьезное вмешательство префронтальной коры, чтобы заткнуть порыв к растратам. Но вдруг мозг регистрирует инстинктивный болевой ответ на цену. Исследования показали, что именно так все и происходит: мозг может воспринять внушительный ценник как физический удар под дых. Инстинктивный шок облегчает работу префронтальной коре, и уже почти не требуется применять силу «Я не буду». А поскольку мы намерены укрепить силу воли, то постараемся понять, как лучше использовать каждый аспект нашей человеческой сущности, включая самые примитивные инстинкты: от тяги к удовольствиям и до потребности вписываться — чтобы достичь своих целей.

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. 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, возбуждятся 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 потокает 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 срывает 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. Присоединился 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 рандеву 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 заразно. 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 неполюженном 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 кишасцей 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, подумайте: 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 вопросом 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 напоминали, что питание в закусовых 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 вполовину меньше спиртных напитков, нежели ребята, которые получили плакат с рациональными увещаниями. 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 возрастим 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 похудания). 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 расползеть. 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 оценивают 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 поймают 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, запускал 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 сбережет 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 необходимо 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?