



## ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Введение</i> .....	3
Глава 1. Запрограммированные на общение .....	35
Глава 2. Первое правило волшебника.....	81
Глава 3. Радость обнаружения паттернов .....	115
Глава 4. Неконгруэнтность .....	155
Глава 5. Наша биологическая природа .....	205
Глава 6. Предубеждения .....	243
Глава 7. Почему мы увлекаемся .....	285
<i>Слова признательности</i> .....	335



## ВВЕДЕНИЕ

**Н**а первом курсе магистратуры я устроился на работу, и со мной в офисе работала женщина, на которую я пытался произвести впечатление. Как-то мы заговорили о танцевальной музыке. Ей нравилась клубная музыка и техно; я отдавал предпочтение рэпу. Я включил ей компакт-диск с записью эйсид-джаза.

— Как под такое можно танцевать? — сказала она.

— Как под такое можно *не* танцевать? — в свою очередь удивился я и продемонстрировал ей притягательность этой музыки. (Простите меня, Джон Денвер, но я люблю только такую музыку, под которую хочется танцевать.)

В детстве меня очень интересовала тема экстрасенсорных способностей человека. Я перечитал все книги, какие мог найти на эту тематику в школьной библиотеке, и был убежден, что разум человека обладает колоссальными способностями, из которых используется лишь очень малая часть. Из этих книг, которые в библиотеке относились к категории научно-популярных, явствовало, что есть люди, способные передвигать предметы силой мысли, гадать при помощи магического кристалла и предсказывать будущее. И если мы используем свой мозг всего на 10 процентов, тогда на что способны оставшиеся 90 процентов?

Эта идея полностью захватила меня, и я не сомневался в ней ни на секунду, пока в колледже мне не попалась отрезвляющая книга Сьюзан Блэкмор «В поисках света. Приключения парапсихолога» («In Search of the Light: Adventures of a Parapsychologist»). Это была первая встретившаяся мне скептическая книга, и она стала первой ложкой дегтя в бочке меда моей веры в паранормальное. Сначала Санта-Клаус, а теперь еще и это? Когда идеи кажутся прекрасными, нам очень не хочется отворачиваться от них, даже когда мы знаем, что это неправда.

Некоторые вещи находят глубокий отклик в нашей душе. Мы тянемся к ним. Они удерживают наше внимание. Они ощущаются нами как правильные. Мне нравится танцевать под музыку хип-хоп. Меня трогают печальные, душещипательные истории. Я хочу верить, что человек способен передвигать предметы силой мысли.

Вас приводят в восторг восхитительные горные пейзажи. Вы отовсюду слышите, что есть жизнь после смерти, — ведь об этом говорят люди, думающие, что побывали по ту сторону смерти. Эта идея настолько восхитительна и кажется вам такой правильной и справедливой, что вы не можете сдержать улыбку, когда она приходит вам в голову. Вы слышите о несчастье, случившемся с каким-то ребенком, и эта история так трогает вас, что вы не можете спать несколько ночей. Когда по телевизору показывают баскетбольный матч, вы не можете оторвать взгляд от экрана. Вам рассказывают анекдот, и вы не можете дождаться случая, чтобы пересказать его друзьям.

Существует огромное множество вещей, которые мы находим захватывающими, и, казалось бы, резонно предположить, что существует не меньшее количество качеств, которые делают эти вещи такими привлекательными. Популярная песня, которую мы постоянно слышим по радио,

и рассказы об околосмертных переживаниях мы находим в одинаковой степени притягательными, но разве между ними может быть что-то общее?

Да, может. Как это ни странно, у притягательных вещей *много* общего. Цель данной книги — связать воедино научные данные, относящиеся к различным дисциплинам. Я сделаю то, чего никто не делал раньше, — покажу, что существует фундаментальное свойство *притягательности*, присущее всем этим вещам. Я докажу, что, так же как в искусстве, убедительность аргументов и объяснений зависит от эстетической составляющей. Одни и те же качества снова и снова проявляются в самых разнообразных вещах, которые мы находим интересными и захватывающими, будь то анекдоты, картины, цитаты, паранормальные явления, религия, спорт, видеоигры, новости, музыка или сплетни. Общие для всех этих вещей качества являются ключами, отпирающими замки наших психологических наклонностей. Я называю это *теорией притягательности*.

\* \* \*

Понимание факторов притягательности требует от нас некоторых знаний в области того, как устроен наш мозг и как он формировался в процессе эволюции. Человеческий мозг представляет собой комбинацию древних и сравнительно новых процессов, которые развивались в разные времена. Порой между ними возникают «разногласия» в понимании смысла, важности и ценности тех или иных явлений, и зачастую мы сами не понимаем, отчего у нас складывается то или иное мнение по определенным вопросам. Часто нас к чему-то тянет и от чего-то воротит, а мы не понимаем почему и выдумываем причины, которые представляют собой не более чем фантазии, догадки в отношении психологических основ происходящего.

Более древняя в эволюционном смысле часть мозга располагается вблизи верхушки ствола головного мозга в затылочной области. Анатомия «старого» человеческого мозга во многом схожа с анатомией мозга других животных. Эдакая хитроумная машина Голдберга, работающая по своим особым правилам, позволяющим ей делать одно, запрещаям делать другое и нацеленным на то, чтобы помочь нам жить и размножаться. Она представляет собой сложный комплекс узкоспециализированных систем.

В лобной части головы расположен новый мозг — многоцелевой механизм, позволяющий нам учиться и рассуждать, а также система, пытающаяся контролировать импульсы древнего мозга. Новый мозг — методичный и неторопливый планировщик и фантазер. Джазовым импровизаторам приходится заглушать голос этой части мозга перед своими выступлениями. Новый мозг не предназначен для выполнения каких-то конкретных задач; его задача, скорее, в том, чтобы помогать нам *учиться* что-либо делать — неважно что. Если древний мозг по-разному выглядит в зависимости от угла зрения, то новый мозг выглядит совершенно одинаково, под каким углом ни смотри. Древний мозг нужен нам затем же, зачем нужен мозг животному. Новый же мозг сформировался у нас вследствие гонки интеллектуальных вооружений, которую устроили между собой наши далекие предки.

Поскольку древний мозг и новый мозг мыслят по разным правилам, думают каждый о своем и, возможно, даже пользуются каждый своей базой знаний, неудивительно, что зачастую они по-разному оценивают одни и те же события и ситуации. Для примера рассмотрим мысленный эксперимент, называемый проблемой вагонетки, где ставится вопрос о том, приемлемо ли с нравственной точки зрения перевести железнодорожную стрелку так, чтобы

вагонетка задавила одного человека вместо пяти. (Такая постановка вопроса была впервые предложена Филиппой Фут в 1967 году.) Большинство людей отвечают на этот вопрос утвердительно, считая перевод стрелки морально оправданным, что указывает на относительно высокий уровень активизации более новых в эволюционном смысле лобных долей мозга. Более острые в эмоциональном плане проблемы, такие как разновидность той же проблемы вагонетки, где требуется *столкнуться* с моста одного человека ради спасения пятерых, активизируют эмоциональные, более древние участки мозга. В таких условиях, требующих непосредственного физического контакта с потенциальной жертвой, люди часто находят подобный вариант морально неприемлемым.

Когда пути нового и древнего мозга расходятся, ваша точка зрения на конкретный предмет в буквальном смысле раздваивается. Например, новый мозг знает о том, что пирожные вредны для здоровья, но древний настаивает на том, чтобы продолжать ими лакомиться. И побольше. И с холодным молоком, пожалуйста. Древний мозг знает, что сахар и жиры всегда в дефиците и ни в коем случае нельзя упускать возможность пополнить их запасы. Его приучили к этому тысячи лет эволюции. Ему не известно о том, что жиры, сахар и соль уже давно в изобилии и что в современном мире они являются главными факторами ожирения. А вот новый мозг о вреде сахара знает очень хорошо. Вопрос в том, к какому мнению вы прислушаетесь. (И одновременно возникает вопрос о том, кто в этом сценарии «вы».)

Новый мозг постоянно узнает много нового, поскольку постоянно учится — в том числе тому, что идет вразрез со всеми эволюционными знаниями древнего мозга. Именно в этом заключается источник многих внутренних психо-

логических конфликтов. Древний и новый мозг увлекаются перетягиванием каната. Новый мозг мыслит логически, шаг за шагом, в то время как древний опирается не на рассудок, а на интуицию. Иногда у нас откуда ни возьмись возникает твердая убежденность в том, что так поступать нельзя, что это аморально. Это влияние древнего мозга. Затем, когда появится потребность обосновать возникшее чувство, в работу включается новый мозг, который пытается, зачастую безуспешно, для обоснования применить то, во что мы верим в моральном плане. Это то, что психолог морали Джонатан Хайдт назвал нравственным потрясением.

Аналогичным образом, когда стоит выбор между немедленным и отсроченным вознаграждением, древняя, эмоциональная часть мозга активизируется, когда вы думаете о немедленном вознаграждении, тогда как новая, фронтальная часть мозга более активна, когда вы думаете об отсроченном вознаграждении. Благодаря тому что мы обладаем определенным контролем над лобной частью мозга, порой нам удается усилием воли преодолеть влияние эмоциональной части мозга — «противиться искушению».

Поскольку древний мозг лучше понимает контекст, а новый мозг лучше понимает правила, есть факты, указывающие на то, что люди со слабой рабочей памятью (неспособные, к примеру, запоминать длинные цепочки чисел) лучше проявляют себя при выполнении тех задач, которые требуют активизации древнего мозга, в частности сложных задач, связанных с классификацией предметов. Об этом, например, свидетельствует исследование, проведенное психологом Мейси Декаро. Новый мозг обладает способностью фокусировать внимание на нескольких важнейших аспектах ситуации, в то время как древний

мозг отличается большей рассредоточенностью внимания и собирает огромное количество более или менее важной и уместной информации.

Зачастую мы уверенно идентифицируем себя со своим новым мозгом. Видя на киноэкране страшное чудовище, мы утверждаем, что не «верим» в то, что оно действительно существует. Однако, как указывает философ Тамар Сабо Гендлер, какая-то часть мозга должна все-таки верить в его существование, иначе он не казался бы нам страшным.

Как это все связано с темой притягательности вещей? Зачастую мы отдаем предпочтение каким-то идеям и переживаниям именно в силу оценок, выносимых нашим древним мозгом. Как правило, происходящее в его недрах представляет собой таинственное явление, недоступное пониманию.

Интуиция может восприниматься как вспышки озарения, возникающие из ниоткуда. На самом же деле все происходит иначе: подспудные бессознательные процессы приводят к рождению суждений и чувств, которые поднимаются в сознание уже вполне сформировавшимися. Например, вы интуитивно чувствуете, что одного человека надо опасаться, а другому можно доверять. Вы осознаете эти чувства, но не знаете, каким образом, на каких основаниях они сформировались в глубинах вашего подсознания. Если разум уподобить океану, то сознание — это поверхность воды. И если вы не знаете, из каких глубин в вашу голову приходят некие чувства, то начинаете видеть в этом божественное вмешательство или проявление экстрасенсорных способностей.

Вот эти бессознательные убеждения и чувства и принято называть *интуицией*.

Следует ли доверять интуиции? Дело в том, что бессознательные мыслительные процессы основаны на знаниях,



приобретенных вами в ходе эволюции или посредством учебы, и зачастую невозможно сходу сказать, применимы ли они к данной ситуации. Если вы станете пытаться обосновать интуитивные чувства с помощью рассудка, то эти обоснования будут представлять собой не более чем выдумки.

Какова связь между верой в интуицию и верой в паранормальное или в теорию заговора, неясно, однако исследование, проведенное психологом Мэттью Боденом, показало, что люди, прислушивающиеся к своим предчувствиям, с большей готовностью верят в так называемые идеи отношения, заключающиеся в том, что все в мире имеет самую непосредственную связь с вашим существованием, что случайных совпадений не бывает и что, к примеру, капли дождя пытаются передать вам какое-то сообщение. Идеи отношения — обычные симптомы таких психических расстройств, как мания и шизофрения.

\* \* \*

Людям свойственно вполне объяснимое желание познавать окружающий мир. Выпуски новостей призваны держать людей и разного рода организации в курсе событий и доносить до них важную информацию. В худших своих проявлениях новости играют на наших страхах и надеждах, запугивая и травмируя нас. Психологи Хэнк Дэвис и Линдси Маклид провели масштабное исследование, в котором испытуемых просили рассортировать новости, опубликованные в печати в разные годы XVIII, XIX и XX веков, по категориям согласно их собственному выбору. Участникам эксперимента было предложено двенадцать категорий, и все они соответствовали тем приоритетам, важности которых нас научила сама эволюция: репутация, отношения с детьми, благотворительность, насилие, включая сексуальное, и т. д. Новости во все времена

тяготели к сенсациям. Как говорит эксперт по вопросам терроризма Скотт Атран, «средства массовой информации и публичность для террористов — это то же самое, что кислород. Без них терроризм бы тихо скончался». Результаты исследования, проведенного Элис Хили, свидетельствуют о том, что сообщения об актах террора нагнетают страх и озлобленность в обществе, делая людей менее склонными прощать друг друга. Документальные фильмы заставляют людей думать, что уровень преступности в общенациональном масштабе неуклонно возрастает, тем самым подрывая доверие к системе юстиции. Люди же, которые меньше смотрят телевизор, оценивают риски гораздо более спокойно. К сожалению, нам лучше всего запоминаются наименее вероятные события.

Каким образом желание лучше узнать окружающий мир и людей связано с нашей страстью к выдумкам и фантазиям?

«В поисках Немо» — анимационный фильм, главный герой которого, рыба-клоун по имени Марлин, ищет своего пропавшего сына. Помню, меня потряс тот факт, что этот мультфильм довел меня до слез в считанные минуты. Давайте задумаемся над тем, насколько это разные вещи — смотреть трагический фильм и наблюдать трагедию в реальной жизни. Во-первых, вы видите не реальных людей, а их изображение на экране. Во-вторых, речь идет даже не о людях, а о рыбах. В-третьих, эти рыбы не настоящие, а созданные средствами компьютерной анимации. В-четвертых, речь идет не о реально существующих, а о вымышленных рыбах.

Только задумайтесь, насколько это абсурдно, чтобы взрослый человек (я в данном случае) оплакивал судьбу кем-то придуманной и созданной средствами компьютерной графики рыбы.