Глава 14. Побороть самообман в повседневной жизни

В моей жизни самообман может проявляться в двух плоскостях: в личной жизни — влияет на отношения с другими людьми и окружающим миром, и в общественной — воздействует на мою научную работу и на то, как я интерпретирую социум. Первая сфера более интимна, связана с биологической составляющей важных для меня контактов. Вторая включает в себя мышление многих людей, с которыми у меня более дистанцированные отношения.

Что касается личной сферы, вся проблема получения знаний о жизни заключается в том, что мы будто «едем в поезде, глядя назад». Нейрофизиологи доказали, что это именно так (см. главу 3). Мы осознаем поступающую информацию, а также наши намерения действий значительно позже свершившегося факта. По-видимому, мы никак не можем научиться «предсказывать» события заранее; наша способность видеть будущее, даже наше собственное поведение, весьма ограничена. Я убежден, что много знаю про самообман, однако это не мешает мне повторять свои ошибки снова и снова.

Вот, например, очень частый пример из моей жизни, связанный с конфликтом и самообманом: кто-то наносит мне вред, и я злорадно представляю, как отве-

> чу обидчику, например напишу язвительное письмо, оскорблю его или еще как-нибудь продемонстрирую свое презрение. Мой внутренний голос говорит: «Но, Роберт, такое уже случалось в твоей жизни 614 раз, однако после совершения мести ты жалеешь об этом. Это не поможет, не поступай так». Но доминирующая часть моей личности рявкает в ответ: «Нет, в этот раз *все* по-другому! В этот раз я буду удовлетворен и счастлив». И вот я совершаю ошибку в 615-й раз. Как говорится в древней китайской пословице: «Когда планируешь месть, выкопай две могилы, а не одну».

И напротив, я воображаю — хотя это может оказаться полнейшим самообманом, — что жизнь, посвященная поиску правды, особенно посредством науки и логики, «отполировала» мое мышление и теперь в своей работе я допускаю гораздо меньше самообмана, чем раньше. Я стал гораздо критичнее в восприятии информации, склонен требовать лучших методологий исследования. Конечно, сейчас логическая составляющая моего разума слабее, но я убежден, что редко подчиняю логику личным нуждам.

У большинства ученых наблюдается тенденция к искажению логических построений в своих целях; это происходит чаще всего вследствие соперничества со своими коллегами за общественное и научное признание. В этом случае возникает небезызвестный «синдром уязвимого эго», который заставляет многих ученых принижать заслуги людей, работающих в той же области науки. Мне всегда казалось абсурдным, насколько пониманию правды могут препятствовать мелкие личные заботы, когда поиск истины предполагается целью всей вашей работы, но при этом особенно сильно проявляется склонность к самовозвеличиванию и преуменьшению достижений других.

Впрочем, я заметил, что стандарты моих собственных аргументов, которые я активно «продвигаю», понизили-

сь. Меня теперь меньше заботит, покажусь ли я глупцом или сумасбродом, поэтому в моих утверждениях, возможно, присутствует немалая доля нелепостей. Я уверен, что возраст здесь играет большую роль. Будучи молодым, получите репутацию «дурака» — и вас надолго запомнят. Но если вы прослыли «дураком» в пожилом возрасте, то люди обычно говорят: «Ну да, со временем он слегка тронулся». С другой стороны, пожилой возраст связан с особой мудростью, когда большинство родственников младше вас и, следовательно, имеют более симметричное родство к вашему геному, что может оказать влияние на ваше будущее.

Имеет ли смысл бороться с самообманом?

Перед тем как начать бороться с самообманом, вполне возможно, мы зададимся вопросом: а стоит ли это делать? Самообман поощряется естественным отбором, цель его — успешный обман окружающих и себя, так зачем же биться с указанной тенденцией? Зачем бороться с собственными эволюционными интересами? Естественно, было бы полезно научиться стратегически управлять самообманом и применять его в тех ситуациях, в которых он принесет наибольшую выгоду, но в целом сопротивляться ему. Зачем же сопротивляться, если сама эволюция способствует развитию его механизмов?

Мой ответ на этот вопрос прост и субъективен. Я не одобряю обман, а самообман «прислуживает» обману на более глобальном уровне. Я не верю, что жизнь, отношения, общество можно построить на лжи. Нравственно обман в связке с самообманом даже ниже, чем просто обман, так как в первом случае обманут один организм, индивид, а во втором случае — два. Кроме того, обманывая себя, мы наносим вред своему мышлению, мировоззрению, мы основываем модель собственного поведения на лжи, что оказывает

негативное воздействие на нашу жизнь, которое с течением времени может увеличиться.

Нужно отметить, что естественный отбор способствует развитию у нас способности агрессивно себя вести, развязывать выгодные войны, обижать своих детей, если мы получаем от этого выгоду. Но я в своей жизни не применяю вышеперечисленных способов получения «пользы», несмотря на то что они поощряются естественным отбором. Как сказал один эволюционист, его гены не заботятся о нем — и он относится к ним точно так же.

Я часто думаю об одной важной переменной величине — концепции эволюционно стабильной стратегии, такой, которая не может быть изъята из эволюционной игры. Пока стратегия честности (или по крайней мере попытки быть честным) и уменьшения степени самообмана (или по крайней мере попытки его снизить) не подвергается «вымиранию», я буду счастлив отложить свою эволюционную выгоду в долгосрочной перспективе на будущее. Если моя стратегия намеренной честности эволюционно несостоятельна и, по логике, должна будет исчезнуть навсегда, то мне нужно особенно тщательно обдумать этот вопрос. Но до тех пор, пока она эволюционно стабильна — то есть частота ее невелика, но все-таки она не «вымирает», — я думаю, что мой подход к жизни будет заключаться в антисамообмане; это моя внутренняя стратегия, даже если у нее не много шансов на выживание.

За серией небольших побед следует большой провал

В моей жизни самообман всегда влечет за собой несколько случаев получения небольшой выгоды, за чем обязательно следуют большие затраты. В какие-то моменты я бываю излишне самоуверен, транслирую этот образ вовне

и наслаждаюсь иллюзиями, но затем наступает резкая перемена, и причина тому — моя слепота, вызванная самоуверенностью. Я могу упорно не замечать, что мои отношения с кем-либо стремительно ухудшаются, причем компромисс с реальностью ненадолго повышает настроение и отодвигает «расплату». Отрицание, как мы уже убедились, легко начать, но трудно остановить. Иными словами, самообман часто заканчивается плохо. Это истинно как в отношении крупных событий, таких как войны, экономические акты, так и в отношении происшествий личной жизни. Сначала мы наслаждаемся временными преимуществами, а затем переживаем масштабные потери.

Я убежден, что это правило универсально: выгода может быть мгновенной, а затраты проявляются не сразу. Уже довольно давно в ходе экспериментов на крысах было показано, что обучение распознаванию таких связей — то есть подразумевающих отложенный во времени результат — является наиболее трудным. Немедленные выгоды и затраты разглядеть не так уж сложно, но вот эффекты, проявляющиеся в долгосрочной перспективе, нелегко поддаются распознаванию. Кроме того, зачастую будущие негативные эффекты «сбрасываются со счетов», недооцениваются. Далее я постараюсь обрисовать несколько особенно распространенных сценариев самообмана, хотя в действительности их гораздо больше.

Признаки возможных глубинных ошибок

Представьте себе, что вы моете посуду и нечаянно разбили бокал, уронив его в раковину. О чем вы думали в это время? Если вы похожи на меня, то, скорее всего, о каком-либо дурацком и враждебном действии по отношению к кому-либо. Конкретно в моем случае я представлял, как скажу некой женщине то, что ей не нужно было слышать

и что она не хотела бы услышать. Разбитый бокал послужил для меня предупреждением. Я собирал осколки и размышлял над своей глупостью. Клялся себе: что бы я ни собирался сделать, это должно быть не то, что я замышлял пять минут назад. В похожей ситуации однажды я сильно порезал нижнюю губу во время бритья; в этот самый момент я называл кого-то в уме «ублюдком». Да уж, действительно ублюдок, раз смог нанести мне увечье даже на расстоянии.

Мне кажется, что впервые я осознал силу этой связи, когда однажды вечером на закате солнца выезжал из кампуса Университета Калифорнии, Санта-Круз. Я ехал слишком быстро, проклиная в уме одного своего коллегу, с которым поссорился незадолго до этого. Сразу после того, как я мысленно назвал его «дрянью», я чуть не переехал двух студентов, переходивших дорогу. Они матюгнулись и погрозили мне кулаками, а я погрозил им в ответ, и тут до меня дошло, что я чуть не переехал двух совершенно невинных людей из-за своего конфликта с коллегой. Вскоре я осознал, что мое мысленное поведение было в той же степени саморазрушительно, в какой и мои реальные действия оказались опасны для других людей. Тогда я поклялся умерить свой пыл, сдерживать язык. Не знаю, чего там поклялись сделать мои несостоявшиеся жертвы…

Дело здесь не только в гневе. На днях я умудрился сломать пластиковую дверную ручку, пытаясь попасть в машину. Виной всему был чрезмерный энтузиазм — я планировал написать электронное письмо, которое оказалось излишне оптимистичным и преждевременным. Я сохранил то письмо и позже, переписав его, все-таки отправил.

Я так часто замечал проявления вышеописанного «правила», что, кажется, выучил его назубок: избегать совершения действий, которые планируются мной в то время, как я проклинаю свою жизнь. С возрастом я начинаю тщательнее анализировать свои ошибки — не только если я разбил бокал или неожиданно споткнулся, а какие-то более глубокие промахи, искажения образа мысли. Иногда бывает так, что проблема запрятана так глубоко, что докопаться до нее стоит еще нескольких ошибок. Например, я намеренно замедляю свою работу, потому что бессознательно опасаюсь негативных откликов на нее. Когда же я «прихожу в сознание», проблема решается быстро: нужно ускорить работу, при необходимости отчитав сотрудника, который стал причиной задержки.

Сделать поправку на свои ментальные искажения

Как мы убедились ранее, у нас есть возможность сделать сознательную поправку на наши бессознательные искажения. Иногда сделать ее можно в количественном отношении. Например, я давно уже заметил, что когда меня просят непосредственно, не думая, оценить некоторую переменную, я имею склонность переоценить ее на 30% в позитивную сторону. Поэтому когда я хочу узнать приблизительную правду, я просто вычитаю 30% из моей первоначальной оценки.

А вот другой пример. В каком порядке вы обычно ищете что-либо? Сначала смотрите в том месте, где вероятнее всего отыскать эту вещь, а потом уже в других местах в порядке убывания вероятности нахождения? Или же, наоборот, — начинаете с меньшей вероятности, двигаясь к большей? Первый способ наиболее рационален — нужно искать там, где вероятность нахождения больше, тем самым уменьшая

затраты. Но всю свою жизнь я делал прямо противоположное. Почему? Думаю, потому, что в свое время мои родители предоставляли мне довольно жесткий отклик на мою неспособность найти что-то.

Представьте себе, что вы ищете некую вещь, испытывая сильный страх и беспокойство. Вы начинаете искать эту вещь в том месте, где ее менее вероятно найти, затем переходите к более обнадеживающему варианту и т. д. Настроение постепенно повышается. При рациональном поиске вы первым делом осмотрели бы место с наибольшей вероятностью нахождения. Если в нем ничего бы не нашлось, вы бы запаниковали. В первой ситуации увеличивается надежда, во второй — паника. Какой бы ни была причина моего странного поведения, я ясно вижу этот шаблон и его неразумность. Я стараюсь сознательно побороть в себе эту модель поведения, заставляю себя сфокусироваться на рациональных способах поиска. Но мой непосредственный первый шаг очень часто бывает в неправильном направлении.

Я также заметил одну любопытную особенность моего мышления в том, что касается арифметики. Я вырос еще до того, как появились калькуляторы, и узнал множество хитрых трюков быстрого решения математических задач. Но если перед цифрами поставить значок доллара, то в моей голове происходило «короткое замыкание». Я прибавлял, когда надо было вычитать, умножал, когда нужно было делить. Чтобы хорошо решить пример, мне нужно было убрать значок доллара и поставить его только в самом конце решения. Мне также нужно было тщательнее проверять свои расчеты. Когда мы переписываем длинное число и хотим перепроверить последовательность цифр, мы снова просматриваем их, сравнивая с оригиналом; но самый лучший способ

проверить правильность числа — просмотреть цифры снова в обратном порядке. Таким образом, можно исключить вероятность неосознанного ментального искажения, которое может быть причиной того, что при повторной проверке мы не заметили ошибку. Профессиональные корректоры очень часто пользуются этим способом.

Еще один пример осознанного сопротивления шаблонам поведения относится к вымещению активности. Одной из черт человеческой психологии (а также психологии обезьян) является легко переносимая на других агрессия. Если мы злимся на супругу/супруга, то можем переносить злость на детей, пнуть собаку. Как будто инициированный гнев ищет цель, но поскольку логическая цель недосягаема, поблизости ищутся жертвы, обычно более слабые и неспособные ответить на агрессию. Это такое распространенное явление, что все мы (включая меня) наблюдаем его в своей жизни, и первоначальный импульс всегда — потворствовать гневу, даже если впоследствии мы раскаиваемся и сожалеем.

Почему мы так компульсивны?

Почему мы так часто повторяем свои ошибки? Почему наши импульсивные желания снова и снова заставляют нас действовать определенным образом, несмотря на то что мы стараемся их подавить? Почему в течение жизни мы сохраняем некие аргументы и доводы, несмотря на то что они оказываются несостоятельными? Почему, в конце концов, мы не учимся на ошибках? В каждом конкретном случае ситуации разные, но я убежден, что почти всегда вовлечены наши гены.