Как начать думать в понедельник и не перестать во вторник

Автор:
Антон Петряков

Как начать думать в понедельник и не перестать во вторник

Антон Петряков

Сам себе психолог (Питер)

Почему человек с высоким IQ принимает дурацкие решения? Случайность? Закономерность! Известный блогер и автор книги «FreshLife28. Как начать новую жизнь в понедельник и не бросить во вторник» Антон Петряков, превративший тысячи толстяков в поджарых красавцев, уверен – во всем виноват вирус идиотизма. Наш мозг нас обманывает. При возникновении определенных условий он практически всегда выдает ошибку. Мы делаем выбор, уверенные в собственном разуме, в то время как у руля находится наша внутренняя обезьяна. И отдавать ей бразды правления – не более чем вредная привычка. Это и есть когнитивные искажения. Хорошая новость в том, что бросить быть дураком не сложнее, чем бросить есть гамбургеры. Петряков предлагает выработать иммунитет к опасному вирусу и передать управление жизнью человеку разумному.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Антон Петряков

Как начать думать в понедельник и не перестать во вторник

Практика – критерий истины.

Карл Маркс, «Тезисы о Фейербахе»

© ООО Издательство «Питер», 2021

Введение

Приветствую вас, дорогой читатель!

Давным-давно, в начале прошлого века, Дейл Карнеги писал: «Каждый человек бывает хотя бы пять минут в день дураком. Мудрость заключается в том, чтобы не превышать этот предел». Однако в XXI веке ситуация значительно ухудшилась – мы очень часто чувствуем, что бываем дураками гораздо больше пяти минут в день. Выбираем не тех людей на выборах, не тех спутников жизни, в конце концов, не можем выбрать иногда даже собственную одежду и даже то, что нам хочется и во что верить. Мы не можем определиться с тем, кому доверять, а кому нет, и вечно попадаем впросак, в какие-нибудь экономические трудности, кидалова, завлекалова, заманухи и прочие пирамиды.

Почему так происходит? Вроде бы все мы учились в школе, перед глазами сейчас безумное количество информации, есть доступ практически к любым данным мира по интернету. Но почему-то ничего не помогает. И это как раз-таки есть воздействие того самого вируса идиотизма, который, как призрак коммунизма, бродит по Европе в XXI веке. Я хочу рассказать о том, что мы практически не виноваты в том, что принимаем неверные решения. Тут не виновато наше образование или IQ. Причина того, что мы бываем идиотами, в отсутствии иммунитета к этому вирусу.

И если во времена Дейла Карнеги или раньше этот вирус не мутировал, был достаточно прост и являлся уделом шарлатанов, которые его использовали во вред человечества, то в современном мире, из-за поведенческой экономики, созданной Даниэлем Канеманом – не просто так психологу дали Нобелевскую премию по экономике, – начались мутации этого вируса, и они стали весьма ощутимы. И люди, которые используют это информационное, ментальное вирусное оружие, прекрасно знают, как им пользоваться. Мы лишены

иммунитета к этому вирусу, так как наше сознание осталось на уровне XVIII, XIX, и XX веков, а иногда и вообще на уровне плейстоцена[1 - Плейстоцен начался ориентировочно 2,5 млн лет назад и закончился 11,7 тыс. лет назад.].

Секрет уязвимости нашего мозга перед вирусом идиотизма заключается в том, что все те знания, которые мы получили в XXI веке, дающие возможность путешествовать в космосе или создавать сверхмощные компьютеры, совершенно не помогают противостоять вирусу.

Структура, принцип и система нашего мышления построены таким образом, что при возникновении определенных внешних условий наш мозг практически всегда выдает ошибку. И такие ошибки сознания и мышления на основании тех условий, в которые сознание поставлено, называются когнитивными ошибками, или когнитивными искажениями восприятия информации. И хочу сразу вас заверить – это не является признаком того, что мы с вами дефектные и неправильные.

Когнитивным искажениям подвержены абсолютно все люди. Вы, я и даже создатель поведенческой экономики, написавший огромный труд по когнитивным искажениям, Даниэль Канеман. Люди подвержены когнитивным искажениям, потому что их мозг эволюционно устроен точно так же, как был устроен 200, 300, 400 и 5000 лет назад. Понимание того, как работает мозг, и поможет натренировать так называемый иммунитет к идиотизму.

Наиболее простой демонстрацией того, как мозг обманывает нас, является иллюзия Мюллера – Лайера. Я очень люблю ее приводить на лекциях и в видеороликах. Приведу ее и здесь.

Я не видел ни одного издания, в том числе Канемана, где бы правильно преподносился весь глубокий смысл иллюзии Мюллера – Лайера. Посмотрите ниже: вы видите на ней две абсолютно ровные и одинаковые линии. Я сейчас настаиваю на том, чтобы вы не переворачивали страницу, взяли линейку и измерили эти две линии. Я хочу, чтобы с помощью линейки вы убедились, что линии одинаковые.

А теперь я возьму и пририсую каждой линии по паре галочек, направленных в разные стороны. Я не менял длину этих линий и сознательно об этом говорю. Что же у нас получилось? Переверните страницу и посмотрите.

Вы знаете, что линии одинаковые, вы только что их померили линейкой. Но скажите мне, пожалуйста, что видят ваши глаза? Если вы такой же нормальный человек, как и большинство на этой планете, или гуманоид, пусть даже с другой планеты, то видите, что одна линия длинней, чем другая. Это визуальный эффект, иллюзия Мюллера – Лайера, являющаяся частным случаем огромного количества когнитивных искажений, которые мы будем рассматривать с вами на страницах этой книги.

Несмотря на то что вы знаете, что эти линии одинаковые, видите вы, что они разные. В этом и есть глубочайший смысл иллюзии Мюллера – Лайера: показать, что даже если вы знаете о том, что линии одинаковые, ваши глаза будут видеть, что они разные. Именно так мозг обманывает нас, и иллюзия Мюллера – Лайера является самым безобидным из всех когнитивных искажений. Но она настолько показательна и настолько глубока по своему философскому смыслу, что я готов набить себе татуировку с этими линиями. Никогда в жизни не было татуировок, а тут я практически уже готов ее сделать.

А теперь, после того как я вам показал, что же такое когнитивное искажение и как ваши глаза, а конкретно мозг, вас обманывают, немного расскажу, кто я такой и почему написал эту книгу.

Меня зовут Антон Петряков, в Сети я известен как Базилио. В свое время я занялся вопросом, каким образом могу помочь людям избавиться от переедания и проблем с лишним весом. Несмотря на то что рынок был забит различного рода информацией, я создал канал под названием FreshLife28, а впоследствии написал книгу «FreshLife28: как начать новую жизнь с понедельника и не бросить во вторник»[2 - Петряков Антон. FreshLife28. Как начать новую жизнь в понедельник и не бросить во вторник. – СПб.: Питер, 2021. – 272 с.: ил.]. На момент написания этой книги на канале уже более чем 740 000 подписчиков, а первая книга разошлась уже далеко не первым тиражом и стала бестселлером.

Начал я вести свой канал шесть лет назад, и если вы перейдете по ссылке http://freshlife28.ru/video1 (http://freshlife28.ru/video1), то увидите мой самый первый ролик на канале.

В нем я совершенно четко говорю: чтобы избавиться от лишнего веса и перестать переедать, нужно не столько знать, что есть и не есть, сколько избавиться от стереотипов и мифов, населяющих село Похуделкино. А это и есть те самые когнитивные искажения, которые насаждают нам разные люди, желающие на нас заработать и убеждающие нас в том, что пока мы не будем есть много вкусного, потреблять спиртное, то жизнь не будет счастливой. Они воспользовались знаниями о когнитивных искажениях и, вполне возможно, знаниями поведенческой экономики, созданной Даниэлем Канеманом, так, чтобы при помощи этих когнитивных искажений убеждать нас в своей точке зрения. И поскольку мы не виноваты в том, что у нас отсутствует иммунитет к вирусу идиотизма, то послушно становились идиотами, употребляя спиртное, поглощая безразмерное количество еды и так далее.

Я считаю, что именно этим и объясняется успех канала FreshLife28. На сегодняшний момент по части изменения жизни людей, их образа жизни и образа мысли канал FreshLife28, думаю, является неоспоримым лидером. Число людей, изменивших свой внешний вид, бросивших пить, исчисляется напрямую десятками тысяч, а по самым скромным подсчетам, поскольку далеко не все присылают собственные результаты, я думаю, что счет идет уже на сотни тысяч.

Итак, в 2014 году я начал вести видеоблог на канале FreshLife28, где при помощи нехитрых техник избавлял людей от последствий заболевания вирусом идиотизма. Разумеется, можно было бы с самого начала сказать, что все наши беды оттого, что против нас используют такое информационно-бактериологическое оружие, как когнитивные искажения. Но это было бы слишком сложно и заумно.

Поскольку изменения внешнего образа и веса – это лишь ничтожная часть того поля, на которое распространяются эти когнитивные искажения, я решил сначала показать людям, что схема работает, и нет лучшего способа доказать

работоспособность вашей теории, чем показать ее действенность на практике. Зеркало вам никогда не соврет, и когда человек сбрасывает 30–40–50 кг и выясняется, что сделать это совсем несложно, что не нужна сила воли и не нужно мучиться, и то, о чем рассказывали те люди, призывающие вас держаться на силе воли и использовать какие-то хитрые диеты, является ложью, то поверить в это становится легко и просто. Просто взглянув на себя в зеркало. Именно поэтому в качестве эпиграфа к своей второй книге я взял цитату Карла Маркса из «Тезисов о Фейербахе»: «Практика – критерий истины».

Используя свои знания о теории когнитивных искажений, думаю, что изменить свой образ жизни я помог сотням тысяч людей. Но почему же я не стал сразу говорить, взяв быка за рога, о когнитивных искажениях, и начал с достаточно узкой темы, а именно о внешнем виде и лишнем весе? Дело в том, что меня и без этого упрекали в достаточной сложности подаваемого материала. К сожалению, я не могу рассказать людям, да и никто не сможет рассказать, как и что есть, чтобы похудеть. Необходимо было разобраться в том, как работает наш мозг и непосредственно эндокринная система, чтобы получить примерное представление, которое приведет к результатам. Если бы я накрутил еще надстройку из когнитивных искажений и начал бы объяснять, в чем проблема и почему мы не верим в простые и элементарные вещи, материал был бы слишком сложным. А люди пришли на мой канал для результата.

Шло время, и Андрей Владимирович Курпатов начал выпускать свои книги, список которых вы можете найти в приведенном списке литературы, где, как и Канеман, начал приоткрывать завесу когнитивных искажений. И с этого момента я решил, что вместе с другими авторами мне будет гораздо проще рассказать вам о том, что же такое когнитивные искажения и как знания о них помогут улучшить качество жизни.

Я изучаю когнитивные искажения примерно с начала 90-х годов прошлого века. Как сейчас помню, профессор Игорь Юрьевич Рыжаков, читавший у нас в питерском Политехе на кафедре радиофизики матан и теорвер, шутки ради задал нам вопрос: «Как вы думаете, какова вероятность вытащить счастливый билет, если вы готовились к экзамену, но выучили только пять билетов? Если вы идете в начале, в конце или если идете в середине». Разумеется, мы ответили наобум. Но когда применили знания, полученные о теории вероятности, выяснилось, что практически все ошиблись. Это был первый звоночек, который мне, совсем еще молодому парню, приоткрыл тогда завесу тайны когнитивных искажений. Я еще не знал, что это называется когнитивными искажениями, но

понял очень интересную вещь: то, что на первый взгляд кажется правильным, при проверке при помощи расчетов оказывается вовсе неверным. Это означает, что наша хваленая интуиция очень часто ошибается. А учитывая то количество студентов, которые ошиблись в самых простых задачах Игоря Юрьевича Рыжакова, я понял, что способность ошибаться свойственна практически всем. И это способность нашего мозга.

С тех пор по крупицам я начал изучать когнитивные искажения. Вторым важным уроком в моей жизни стал практический курс лекций о численных методах решения уравнений, где выяснилось, что подавляющее большинство задач в жизни не решаются так же, как и школьные задачки, где можно получить четкий ответ и сверить его с ответами в конце учебника.

Большинство задач в нашей жизни решаются только с точностью до определенного знака, и с какой точностью нужно решать, определяем мы. Но решаются они численными методами, а в лоб – практически никогда.

Когда я уже занимался своим бизнесом, то понял, что многие ошибки людей возникают из-за неправильного понимания ситуаций. Интуиция, о которой мы будем говорить, постоянно подсказывает неверные решения. И эти неверные решения мешают нам преуспеть в личной жизни, в бизнесе, в карьере, в отношениях с друзьями. Те самые когнитивные искажения, условия, при которых наш мозг всегда ошибается, не дают прыгнуть выше головы. Наша голова и есть тот самый ограничитель. Но стоит человеку разобраться с когнитивными искажениями и начать тренировать иммунитет к вирусу идиотизма, как ситуация кардинальным образом меняется. Но чем же моя книга будет отличаться от книг Канемана или Курпатова, а также многих других авторов, список которых вы найдете здесь?

Как и моя первая книга – это книга-практика. Ученые очень часто впадают в теоретизацию, изучают в большей степени теорию и совсем не задумываются о том, как простому человеку применить на практике те знания, которые он почерпнет из литературы.

Это беда и лауреата Нобелевской премии Даниэля Канемана, и Андрея Владимировича Курпатова, и многих других авторов. Моя же задача в первую очередь сделать так, чтобы обычный человек, прочитавший мою книгу, улучшил качество жизни и хотя бы на час, на два или на три часа в день перестал заболевать болезнью идиотизма и принимать неверные решения. Моя книга –

это практическое руководство. Я расскажу о том, как натренировать наш ментальный иммунитет, чтобы не заразиться вирусом идиотизма.

Часть I

Глава 1. Почему в XXI веке так важно изучать когнитивные искажения?

Что же такое когнитивные искажения и почему они так важны? Напомню: когнитивные искажения – это системные ошибки нашего мышления при принятии решений, которые основываются на чем угодно – на стереотипах, каких-то ярлыках, иллюзиях нашего восприятия, особенностях работы мозга. Короче говоря, это когда мы принимаем решения, каким-либо образом отличным от логического, когда не включается логический аппарат и мы пытаемся принять решение интуитивно.

Как я уже сказал, нашей вины в этом нет. Такие ошибки системны и обусловлены тем, как думает мозг, как он приспособлен думать нашим генеральным конструктором. Иными словами – Всевышний разработал алгоритм работы нашей «думалки», написал программу, а когнитивные искажения – это сбой в этой программе, который наступает при совпадении некоторых условий.

Почему именно сейчас это стало настолько важным? Почему именно сейчас когнитивные искажения и проблемы в нашей жизни целиком – это не только социальные проблемы, политические, проблемы лишнего веса, бизнеса, личных отношений? Почему сейчас этот вопрос встает так остро?

В XXI веке появились люди, которые стали писать «вирусы» для взлома программы принятия решений, которой нас наделила эволюция или Творец – то или кто нас создал. И поскольку загрузить себе антивирус возможности нет (я не

нашел, куда в нашу тушку вставить флешку. Честно. По крайней мере так, чтобы она читалась), нам придется поработать над тренировкой иммунитета к вирусу идиотизма.

Врага надо знать в лицо. Для изучения этой проблемы понадобится прочитать книгу, стоящую первой в списке литературы. Это книга нашего, что называется, врага – Даниэля Канемана, американо-израильского психолога, получившего в 2002 году Нобелевскую премию по экономике за изучение когнитивных искажений. По крайней мере, так считают многие. Но это неправда. Вдумайтесь: психолог получает Нобелевскую премию по экономике! Не экономист, не финансист, не банкир. Что это капиталисты так расщедрились? Что психолог мог такого полезного рассказать им? Вас ничего не настораживает?

Канеман получил Нобелевскую премию за создание так называемой поведенческой экономики. В 60-х годах прошлого века Даниэль Канеман и его коллега Амос Тверски изучали особенности принятия человеком решений на основании когнитивных искажений, то есть при каких условиях возникает программный сбой в принятии решения. Как человек поддается импульсам, иллюзиям и каким образом человека можно убедить в каких-то весьма ошибочных вещах, которые не являются истинными. В результате этой работы и появилось понятие «поведенческая экономика».

В Википедии мы можем почитать, что же такое поведенческая экономика. В статье и вы увидите кучу замысловатых терминов. Я буду краток: поведенческая экономика – это способ продать, впарить, втюхать нам все что угодно, используя нашу природно-обусловленную способность ошибаться. Начиная от товаров и кандидатов на выборах и заканчивая идеями и современным искусством. Еще раз подчеркну: в этих ошибках виноваты не мы как личности. Это особенности, или уязвимости, если хотите, нашего программного обеспечения, которые создатели поведенческой экономики использовали для манипулирования нами. Человек провел исследования, выяснил, каким образом другого человека можно облапошить, и создал модель поведенческой экономики.

Сейчас хочется затронуть вопрос этичности: насколько этично ученому проводить подобные исследования, а потом эти результаты исследований использовать не для того, чтобы улучшить качество жизни человечества, а для того чтобы продать ему чего-нибудь, да побольше, что в итоге приводит к ухудшению качества жизни. Но эти размышления не дадут нам ответ на вопрос «как этому противостоять». Оставим этику в стороне и ответим на вопрос: почему именно сейчас изучение когнитивных искажений особенно важно? Потому, что когнитивные искажения существовали всегда, но без теории это была бессистемная практика жуликов, мошенников, бизнесменов, понимающих это на интуитивном уровне.

С созданием поведенческой экономики как дисциплины любого троечника можно научить писать вирусы, запускающие в нас приступ идиотизма – будь то покупка ненужной вещи, решение вложить деньги в убыточное предприятие или голосование за недостойного кандидата.

Так ли это? Давайте проверим. Введите в поисковике «когнитивные искажения» и проанализируйте рекламные объявления. Сделайте это прямо сейчас, пожалуйста. Я подожду. Что вы увидели в рекламных блоках? Вы обнаружите огромное количество курсов для маркетологов, торговых представителей и вообще кого угодно по созданию сайтов, построению посадочных страниц, так называемых лендинг-пейдж (landing page), где вас будут учить или обещать за деньги научить использовать когнитивные искажения, чтобы впаривать людям свой товар. Не продавать товар, а именно впаривать. Ненужную вещь или услугу невозможно продать – ее можно только впарить.

Но опуская вопрос этики, Даниэль Канеман – человек гениальный, даже чуть более чем гениальный. Он заварил всю эту петрушку с обществом потребления, которое в итоге и заставляет нас и иметь лишний вес, и не верить в правильные и достаточно сложные методы, предпочитая какие-то простые, но нерабочие. А раз уж он это заварил, врага надо знать в лицо. Поэтому настоятельно рекомендую прочесть книгу «Думай медленно, решай быстро». Разумеется, если вы этого не сделаете – моя книга не станет от этого нечитаемой, но мы часто будем обращаться к труду Канемана хотя бы потому, что он создатель этой теории.

Глава 2. Что будет, если оставить все как есть?

Вполне возможно, вы можете решить, что пусть и дальше все будет как раньше, не стоит изучать когнитивные искажения, жили же как-то до этого, и все мои убеждения, что с каждым годом становится все хуже, а мы становимся будто бы тупее, не возымели на вас воздействия.

Что будет, если оставить все как есть? Ситуация станет аналогична той, как если бы вы лишились иммунитета к современным болезням, вирусы которых с каждым годом мутируют, бактерии становятся все более устойчивыми к антибиотикам, а вы решили, что пускай все остается как есть. А еще желательно просто изолироваться и не соприкасаться с внешним миром, чтобы не контактировать с вирусами и не подцепить какую-нибудь заразу.

Те, кто смотрит мой видеоканал, уже знают, что я большое внимание уделяю иммунитету. Никакие лекарства не сравнятся с хорошо работающей иммунной системой. Поэтому сейчас я немного расскажу, как работает иммунная система, так как против вируса идиотизма мы будем развивать ментальную иммунную систему.

Иммунная система бывает разных видов. Бывает специфический и неспецифический иммунный ответ. Но давайте поговорим о том, что происходит, когда организм, или наша иммунная система, сталкивается с доселе неизвестным вирусом или микробом. Сначала развивается неспецифический иммунный ответ, который реагирует абсолютно на все, но затем в дело вступают так называемые б-лимфоциты. Их задача – выработать такие антитела, которые будут повреждать и уничтожать вирус. И чтобы наша иммунная система приспособилась к этому, требуется какое-то определенное время. После этого часть б-лимфоцитов запоминает информацию о поразившем нас вирусе, и когда в наш организм снова попадает тот же вирус или микроб, у организма уже будет иммунная память. Он как бы запоминает оружие, которое можно использовать против этого вируса или микроба, и мы не теряем времени. Иммунная система сразу же реагирует на вторжение и уничтожает врага.

Так работает иммунная система. Теперь представим себе: чтобы не тренировать иммунную систему, никогда не болеть, не тратить время на то, чтобы б-

лимфоциты запоминали, какие бывают микробы, мы решаем полностью изолироваться от внешнего мира. Например, уезжаем в тайгу или переезжаем в какое-нибудь стерильное помещение, где нет никаких вирусов и микробов.

Расскажу вам историю семьи Лыковых. В 70–80 годы прошлого века эта семья наделала много шума. В 30-х годах молодая семья, Карп Лыков и его супруга Акулина, принимают решение изолироваться от цивилизации. На тот момент у них было двое детей: 9-летний сын Савин и двухлетняя дочь Наталия. Жили они сначала в шалаше, потом срубили дом, и тогда родились еще двое детей, Агафья и Дмитрий. От места, где жили Лыковы, до ближайшей деревни было около 250 км.

Впервые их обнаружили геологи с вертолета в 1978 году. Тогда в семье было пять человек: отец и четверо детей. Акулина в 1961-м умерла от голода. Для ученых эта семья стала настоящим открытием. Они умели читать и писать, сами ткали одежду, занимались добычей еды, вязали обувь из бересты, занимались посевными работами, охотой и вели достаточно религиозный образ жизни.

Но полная изоляция привела к тому, что иммунитета к определенным заболеваниям у Лыковых не было. После того как семью стало навещать множество ученых, журналистов, врачей, у Дмитрия развилась пневмония. Ему отчаянно пытались помочь, уговаривали лечь в больницу, но он отказался. У Савина и Наталии обнаружили почечную недостаточность, возникшую по причине строгой диеты в суровых условиях. А из-за отсутствия иммунитета любая инфекция могла дать осложнения. Как результат – осенью 1981 года трое из детей, Савин, Наталия и Дмитрий, умерли с разницей в несколько дней. Однако на момент обнаружения Лыковых их всех осматривали доктора, и члены семьи были здоровы, полны сил, что было не раз отмечено учеными. Изоляция, полное отсутствие пыли, микробов и вирусов напрочь лишили иммунитет возможности сопротивляться заболеваниям. В итоге простейший вирус, занесенный кем-то из посетителей, убил этих людей, способных добыть лося, просто преследуя его несколько суток без отдыха.

Вторая история – про Дэвида Веттера.

В 1971 году в городе Хьюстон в Техасе родился ребенок, у которого было редкое генетическое заболевание – тяжелый комбинированный иммунодефицит. Это значит, что у человека полностью отсутствует иммунитет вообще ко всему.

Сразу же после кесарева сечения, в первые десять секунд, Дэвида поместили в стерильный пузырь, который стал местом его обитания на всю жизнь, а именно на 12 лет. По мере того как Дэвид рос, а лекарство все так и не появлялось, необходимо было увеличивать площадь пузыря. Касаться ребенка можно было только исключительно через специальные перчатки. Ребенок не мог контактировать с внешним миром, а все, что попадало в пузырь – от еды до игрушек и книг, – проходило несколько стадий аэрации, дезинфекции и сепарации.

Двенадцать лет Дэвид терпел такую жизнь в пузыре, его иммунитет так и не восстановился, и при попытке пересадки костного мозга возникли осложнения. 22 февраля 1984 года Дэвид скончался от лимфомы Беркитта.

Поэтому, отказываясь от контакта с внешним миром или от изучения когнитивных искажений, вы лишаете себя возможности развития иммунитета к страшному вирусу идиотизма, который с каждым месяцем вот уже на протяжении 20 лет мутирует и приобретает все более изощренные и отточенные формы, чтобы поражать и управлять нами.

Если вы попытаетесь закрыть на это глаза, это кончится вашей, скажем так, интеллектуальной и личностной смертью. Вполне возможно, что вас доведут и до физической смерти, но, разумеется, не напрямую, а внушая, что вам нужны определенные продукты, что живем один раз, поэтому ешь, пей, гуляй, веселись. И вы будете во все это верить. В конечном итоге жизнь ваша станет некачественна, а умрете вы значительно быстрее. Этот вирус идиотизма, к сожалению, а может быть, к счастью, не убивает людей напрямую, он просто превращает их жизнь в ад, а их самих в роботов.

И если вы не хотите повторить судьбу в ментальном смысле семьи отшельников Лыковых или Дэвида Веттера, не имеющих иммунитета, то настоятельно рекомендую прочесть эту книгу и начать следовать этим правилам. Время уходит, а мутация вируса идиотизма приобретает все более агрессивные формы.

Глава 3. Кто внутри нас принимает решения

Возможно, вопрос покажется странным – конечно же, вы. И вы наверняка ассоциируете себя с рассуждающим, думающим человеком, способным разбить задачи на отдельные подзадачи и взвесить все за и против. Все верно, но только частично. Представьте себе, как после трудного дня вы поднимаетесь в свою квартиру. В голове еще результат вечернего совещания, козел, попавшийся по дороге домой в пробке, и много еще чего. Вы подходите к двери и вставляете ключ в замочную скважину. Стоп. Как ключи оказались в вашей руке? Вы подумали, что ровно за три метра до двери вам хватит времени, что бы опустить руку в карман и нащупать нужный ключ из связки? Или это произошло автоматически? Вас занесло на скользкой дороге, пока вы ехали домой (да, из-за того козла в пробке). Вы среагировали автоматически, когда выходили из заноса, или же представили страницу с описанием действий по выходу из заноса, вспомнили тот параграф и, сверяясь мысленно с последовательностью действий, их повторили? И тем не менее это тоже были вы, хотя вы на 99 % не задумывались и не анализировали свои действия, когда выходили из заноса, и вряд ли помните, как ключи оказались в руке. Так, значит, вы не всегда все раскладываете по полочкам и взвешиваете, прежде чем сделать. Иногда вы принимаете решение быстро и автоматически.

Совсем другое дело, когда вас попросят вычислить корень квадратный из 784. Автоматически у вас это сделать не получится, и вы это знаете. Вы подумаете, есть ли калькулятор в вашем мобильном, потом будете вспоминать, умеет ли он вычислять корни. И если нет, подумаете, можете ли найти ответ в интернете, подключен ли у вас 4G и хорошо ли ловит сеть. Здесь вы думающий и рассуждающий человек. Может, дело просто в цифрах? Окей, сколько будет дважды два? Калькулятор не нужен, не так ли? Так в чем же секрет?

Секрет в том, что наш мозг имеет два режима работы.

СИСТЕМА 1 (внутренняя обезьяна) и СИСТЕМА 2 (человек разумный)

Наш мозг имеет два режима мышления. Один работает автоматически, очень быстро, без усилий и не требует контроля. Давайте познакомимся с нашей внутренней обезьяной, которую очень легко обмануть. Именно она вытащит вашу машину из заноса. Она ответственна за то, что ключ перед дверью сам по себе оказался в вашей руке. Она без труда по искаженной гримасе оппонента считает его агрессию и начнет готовить вас к драке, заставив надпочечники выбросить дозу адреналина. Думать и рассуждать логически она не умеет, не дружит со статистикой и вероятностью.

Систему 2, или человека разумного, вы знаете лучше. Именно с ним вы себя обычно ассоциируете. Именно человек разумный решает задачу по нахождению квадратного корня из 784. Человек разумный всегда затрачивает на умственную концентрацию усилие – надо напрячься. Думает Система 2 медленно, значительно медленнее обезьяны, которая просто знает, что 2 ? 2 равняется 4.

Несмотря на то что нам кажется, что Система 2, или мы, человек, главнее, именно Система 1, или обезьяна, и ее взаимодействие с Системой 2 будет ключом к пониманию наших заблуждений, мешающих успеху в чем бы то ни было.

Те из вас, кто давно смотрит мой видеоблог FreshLife28, уже знакомы с понятием обезьяны из одного из самых первых роликов на канале, который был записан в 2015 году. Он так и называется – «Усыпить обезьяну».

Как мы будем называть эти режимы мышления в книге? Терминов существует очень много. Поскольку изначально я отталкиваюсь от труда Канемана, то буду называть эти режимы двумя способами:

1. Система 1 и Система 2 – именно так их называет Канеман в своей книге «Думай медленно, решай быстро». Кстати, эти термины предложил психолог Ричард Уэст.

2. Внутренняя обезьяна и человек разумный – это мои термины, ибо я глубоко убежден, что антропоморфные модели более близки и понятны широкому кругу читателей. Эти термины я ввел в 2015 году.

Прошу запомнить:

СИСТЕМА 1 = внутренняя обезьяна,

а СИСТЕМА 2 = человек разумный.

Глава 4. Когда обезьяна лезет не вовремя

Прежде чем мы начнем рассматривать конкретные типы ошибок мышления и методы борьбы с ними, нужно выяснить, как вообще ошибки возникают. Если источник наших ошибок – обезьяна, то зачем она? Можно ли вообще обойтись без Системы 1?

Как вы знаете, концепция канала FreshLife28 предусматривает тот факт, что ничего в природе бесполезного не бывает. И Система 1 крайне нужна. Вот для чего:

• Пока бы мы вспоминали параграф учебника по выводу авто из заноса, то уже разбились бы.

• Если бы каждый раз, чтобы достать ключи, мы напрягали интеллект для подсчета действий, повторяющихся много раз, думать о действительно сложных вещах было бы некогда.

• Если бы шахматный гроссмейстер каждый раз просчитывал все ходы, флажок на его часах давно упал бы после первого хода. Он автоматически отсекает все

неинтересные варианты и непостижимым образом рассматривает только достойные (об этом позже).

• В большинстве бытовых ситуаций (как с ключами от квартиры в руке) все работает отлично, и Система 1 колоссально экономит нам время и силы.

Таким образом, запишите основные предназначения Системы 1, или нашей внутренней обезьяны:

1. Она автоматизирует наше существование в краткосрочно прогнозируемом пространстве окружающего мира. Экономит нам время, когда пространство изучено.

2. Она принимает решение, когда думать некогда. Быстро.

3. Она строит ассоциативные цепочки, создавая картину мира и определяя наше место в нем, при этом значительно все упрощая.

4. Поскольку активация Системы 2, или нашего человека разумного, всегда трудозатратна, Система 1 следит за минимизацией потерь энергии.

В каких же случаях Система 2, или человек разумный, начинает принимать решения?

Как вы знаете, работа человека разумного требует энергии. А это затраты. Она требует концентрации, и именно поэтому люди думать не любят. Это абсолютно нормально – любая тварь стремится свести энергозатраты к минимуму. И поэтому наша обезьяна постоянно предлагает решения относительно всего, что встречается на жизненном пути. Но когда обезьяна не может принять решения, то автоматически передает бразды правления человеку.

• Обезьяна не может вычислить корень квадратный из 784.

• Если вдруг вы увидите летающую собаку, Система 1 мгновенно пнет Систему 2: летающая собака, квакающая черепаха или гавкающая кошка не вписываются в картину мира и требуют, чтобы им предварительно было определено место. Для этого человеку придется подумать.

И вот тут-то и кроется главный секрет ошибок работы нашего мозга.

Когда обезьяна уверена в своей правоте, она подсовывает нам неверное решение, вместо того чтобы пнуть человека разумного: «Что-то тут не так. Разберись, плиз». И тренировать наш иммунитет к идиотизму мы будем, обучая нашу обезьяну передавать бразды правления в том случае, когда она видит в картине мира ситуацию, автоматически требующую работы человека разумного. При помощи тренировок мы изменим сложившуюся на настоящий момент картину, убрав из нее мифы и заблуждения.

Именно так на канале FreshLife28 сотни тысяч людей изменили свое видение мира в узкой сфере отношения к еде, к здоровью, к удовольствию от жизни и лишнему весу. Именно работой по деактивации когнитивных искажений и обусловлен успех проекта.

Что же, давайте на примере посмотрим, как это происходит, а затем составим список свойств Системы 1 и Системы 2, к которому и будем обращаться на протяжении всей книги.

Эффект Струпа, или Как поймать иностранного агента

Легенда гласит, что в 50-х годах прошлого века благодаря эффекту Струпа была раскрыта целая агентурная сеть советских разведчиков. Суть эффекта Струпа (Stroop effect) заключается в том, что если писать название цвета (например, слово «синий») цветом, отличным от него (к примеру, слово «синий» написано зеленым цветом), то это вызовет задержку при прочтении, но только у того, кто знает язык написания.

Испытуемым предлагали называть цвета шрифта, которые все быстрее и быстрее сменялись на экране. На русском языке слово «красный» было написано желтым цветом, «синий» – красным и так далее. Те, кто не знал русского языка, называли без запинки цвета шрифта, так как сам текст был для них белибердой. Как если бы вам показывали этот тест, скажем, на санскрите или китайском. Но те, кто знал русский, увы, прокололись. Их внутренняя обезьяна раньше

схватывала написанное слово, и требовалось время, чтобы активировать Систему 2 (человека разумного), которая бы сначала определила, что надо сказать вслух – цвет шрифта или название цвета, который они прочитали.

Отсюда запишем первое правило Системы 1:

Систему 1, или нашу внутреннюю обезьяну, невозможно отключить. Если бы это стало возможным, мы бы имели дело с новым биологическим видом.

Его величество время. Время на принятие решения

Ну хорошо, неужели нельзя натренировать агентов на прохождение теста? Можно попробовать. Как мы знаем, можно натренировать обезьяну отдавать бразды правления человеку при наступлении заданных условий. Собственно, этим мы и будем заниматься. Но контрразведка тоже не лыком шита. И второе правило Системы 1, или нашей обезьяны: Система 1, или наша внутренняя обезьяна, всегда принимает решение в условиях недостатка времени.

Как вы знаете, времени, чтобы думать, когда машина пошла в занос, нет. И все решает навык – обезьяний рефлекс. Если он был отработан ранее, все отлично. А если нет, то думать тут точно не поможет.

Поэтому при тестировании, где возникал эффект Струпа, картинки менялись быстро, чтобы вырубить Систему 2.

Приведу пример.

Задача[3 - Задача из книги Канемана немного переделана под российскую действительность – бейсбол не распространен в России.]:

Считаем в уме. На ответ даю 10 секунд.

В «Спортмастере» теннисная ракетка и теннисный шарик вместе стоят 110 рублей. Известно, что ракетка стоит на 100 рублей дороже шарика. Вопрос: сколько стоит шарик. Время пошло. 10, 9…

Если вы не практикующий математик, то, скорее всего, вы ответили то, что казалось очевидным – шарик стоит 10 рублей. Давайте проверим по условиям. Ракетка стоит на 100 рублей дороже шарика. Если шарик стоит 10 рублей, то ракетка 10 + 100 = 110. Однако первое условие гласит, что вместе они стоят 110. А у нас получается, что вместе они стоят 110 + 10 = 120. Значит, предложенный интуитивно обезьяной ответ – 10 рублей – оказался неверным.

Теперь давайте возьмем листочек, уберем ограничение по времени и решим эту задачу без обезьянки.

Пусть x – стоимость ракетки, а y – стоимость шарика. Получим:

x + y = 110 (это запись условия, что вместе они стоят 110 рублей).

x – y = 100 (это запись условия, что ракетка стоит на 100 рублей дороже шарика).

И решим это уравнение.

x = 110 — y

110 – y – y = 100

110 – 100 = 2y

10 = 2y

y = 5

Итого: шарик стоит 5 рублей, а ракетка 105.

Ракетка на 100 рублей дороже шарика – условие совпадает.

Шарик и ракетка вместе стоят 110 рублей – тоже совпадает.

Правильный ответ – 5, и запишем второе правило Системы 1:

Система 1, или внутренняя обезьяна, всегда принимает решение при недостатке времени.

Своя рубаха ближе к телу

Слышали ли вы когда-нибудь поговорку: «Чужую беду руками разведу»? Знаете, в чем ее смысл? Так говорят, когда пытаются оценить со своей точки зрения проблему другого человека и сложность принятия решения этим человеком. Господи, ну чего тут думать? Смотри, делаешь так, так и так: все же просто! Когда мы говорим о чужих проблемах, решения нам кажутся достаточно логичными. И если бы эта проблема была у нас, возможно, наш собеседник предложил бы точно такое же решение. Но почему же, когда дело касается лично его, он не может до этого додуматься?

Секрет заключается в Системе 1 и Системе 2 – нашей внутренней обезьяне и человеке разумном. Как только перед нами встает проблема или возникает ситуация, которая нас эмоционально сильно затрагивает, сразу же включаются эмоции. И как вы понимаете, наша внутренняя обезьяна, наша животная часть, это и есть король эмоций. Она моментально перехватывает всю инициативу, пытаясь на эмоциональном уровне решить проблему, то есть выдать срочно решение, понизив уровень эмоционального дискомфорта. В этом ее основная задача, она нас от него защищает.

Но в XXI веке желательно сосредоточиться и подумать. А обезьяна нам не дает, она паникует: «Давай-давай, срочно решай, быстрее, а-а-а. Мы все умрем!» Поэтому, когда мы решаем проблемы, затрагивающие нас на эмоциональном уровне, наш мозг, или человек разумный, отключаются. Обычно так и говорят: «Господи, мозг отключился, вообще думать не могу, сижу только нервничаю». Нервничает наша внутренняя обезьяна и не дает работать человеку разумному.

И когда человек успокаивается или ситуация стабилизируется, то, оглядываясь назад, мы очень часто удивляемся, как раньше не могли до такого додуматься и наделать такой ерунды. Корить себя за это бесполезно, потому что мы попались на удочку противоречия работы Системы 1 и Системы 2. Система 1, наша внутренняя обезьянка, взяла бразды правления в ситуации, в которой ей следовало помолчать. Но мы генетически устроены так, что в минуты дискомфорта пытаемся принять решение максимально быстро, чтобы как можно скорее этот дискомфорт убрать. А человек разумный, или Система 2, и слово «быстро» – вещи несовместимые.

Приведу еще один пример, прежде чем мы запишем третье правило Системы 1. Игра в покер. Возможно, вы играли в покер, а если нет, я вкратце расскажу. Набирая определенное количество карт из колоды, игроки составляют комбинации. Каждая комбинация, которую можно составить из того, что пришло, может в той или иной форме быть более значимой, чем у противника, быть более сильной. Мы не знаем, у кого какой набор и какая комбинация карт на руках, но при этом начинаем делать ставки. В результате ставки повышаются до тех пор, пока один из игроков не уравняет, или не скажет «пас». И соответственно, все, кто остался в игре, вынуждены показать свои карты.

И вот тут выясняется: у кого-то может быть слабейшая комбинация карт, но вел себя этот человек настолько уверенно, что все остальные испугались, сказали «пас» и все сделанные ставки отошли к этому игроку, хотя при открытии карт все увидели, что у него была самая слабая комбинация. Такая ситуация в покере называется блефом, когда человек пытается сделать хорошую мину при плохой игре.

Распознать, что игрок блефует, можно по мимике, так как он нервничает. А теперь самое интересное: подумаем, при каких условиях блеф может быть эффективен, возможен и при каких условиях игра в покер имеет смысл?

Представьте себе, что вы играете в покер, но не на деньги, а на интерес или на то, что вас совершенно не затрагивает, на спичечные головки, например. Будете ли вы испытывать какие-то серьезные эмоции, если знаете, что максимум, что можно проиграть, это 20 спичечных головок? Думаю, что нет. Когда за игральным столом повышаются ставки, все начинают следить за реакцией симпатического отдела вегетативной нервной системы, а конкретно – за состоянием зрачков, потливостью кожи, тремором рук, ведь именно такие сигналы выдают эмоциональную вовлеченность. Но такая реакция возможна

только в том случае, если вы играете на что-то, что для вас является значимым.

Предположим, мультимиллиардер, проигрывающий $50 000 за игральным столом, зарабатывает эти $50 000 в течение двух часов. Для него это не деньги. А его соперник, который ставит $50 000, являясь человеком низкого достатка, ставит практически весь заработок, все свои накопления. Для первого игрока ставка в 50 000 долларов практически ничего не значит, он может делать хорошую мину при плохой игре, блефовать, делать все что угодно, и его реакции не выдадут внутреннее напряжение, никто не поймет, блефует он или у него действительно сильная комбинация карт. Нет этого внутреннего напряжения – для него это не деньги.

Но для второго игрока, когда ставка в $50 000 является весьма и весьма значимой, такая ситуация критична, и держать себя в руках благодаря Системе 2 очень сложно. В этом примере мы видим, что Система 2 практически бессильна в тех ситуациях, когда мы начинаем решать проблему, серьезно затрагивающую нас эмоционально, когда мы решаем что-то значимое для нас.

Итак, третье правило Системы 1:

Система 1, или внутренняя обезьяна, всегда старается перехватить инициативу при решении задач, в которые вы эмоционально вовлечены.

«Кто угодно, кроме нас!» – девиз наших обезьян

Поговорим о четвертом правиле нашей внутренней обезьянки, или Системы 1. Оно будет проистекать из того, что мы жутко не любим брать на себя ответственность. Об этом подробно мы поговорим в главе об этологии, а сейчас я прошу просто запомнить: наша человеческая природа такова, что мы жутко не любим брать на себя ответственность. Ответственность – это идентификация событий как последствий собственных действий или принятых решений. Иными словами, это некий навык видеть последствия своих действий и увязывать эти последствия со своими действиями, а не с чьими бы то ни было, и различать их. Это четкое различение, когда мы видим последствия каких-то совершенно не

прогнозируемых событий, когда вмешались в них, и видим, когда виноваты или нет.

Нежелание брать на себя ответственность родом из обычной практичности. Давайте вспомним себя в детстве: мы что-то сделали, у нас не получилось, пришла мама или папа и быстро за нас решили эту проблему. Очень удобно. На первый взгляд это действительно удобно для Системы 1, и именно поэтому в животном обществе действия, которые каждый индивид берет на себя, в большей степени будут определяться его рангом, то есть его конфликтоустойчивостью. Мы обязательно будем говорить об этом в книге, поскольку этология, к счастью, неизбежно интегрирована в разбор когнитивных искажений и нашего поведения. Сейчас же просто будем исходить из того, что не брать на себя ответственность – очень удобно.

Но это удобно только на первый взгляд и только для Системы 1. Если подумать и подключить нашего человека разумного, Систему 2, мы поймем, что когда взрослый человек способен брать на себя ответственность, то он гораздо более свободен в решениях и выборе, чем те, кто плывет по течению. Но для нашей внутренней обезьяны все остается на уровне эмоций и инстинктов – если есть возможность, чтобы за тебя кто-то что-то сделал, то пускай это делает.

И Система 1, которая, как вы знаете, строит ассоциативные цепочки со всем, что нас окружает, начинает ошибаться по полной программе. Наша внутренняя обезьянка старается нам сделать хорошо и пытается сохранить нас, то есть сэкономить нам силы, чтобы какое-то решение приняли за нас. Система переносит ответственность на все что угодно и, как правило, на авторитеты – на какие-то догматы, якобы признанные моральные или этические ценности поведения. В результате мы становимся заложниками своего выбора этих догматов и авторитетов, которых назначил кто-то поумнее.

Подробно об этом поговорим в главе про эффект Фрэнка, а сейчас подумайте: почему кошачий корм рекламируют известные представители шоу-бизнеса? Разве умение петь гарантирует, что вашей кошке понравится очередная лабуда в пакетике? Нет, но владелец кошки не особо хочет разбираться и брать на себя ответственность за то, что лопает его питомец. Ему кажется, что раз Киркоров с Басковым рекламируют этот кошачий корм, значит, можно быть спокойным.

Итак, четвертое правило Системы 1:

Система 1, или внутренняя обезьяна, всегда старается принять решение так, чтобы мы не были ответственны за последствия.

Откуда обезьяна берет данные?

Откуда Система 1 берет данные, чтобы мгновенно предоставить нам какое-либо решение? Обезьяна всегда основывается на предыдущем опыте, и опыт бывает трех видов.

Первый опыт – это генетически обусловленный, генетически прожитый опыт предыдущих поколений, который достается каждого вида каждому индивиду или особи. Ни одно животное, будучи, например, щенком или котенком, не прыгнет никогда с обрыва вниз. Страх перед высотой. Это генетически обусловленный опыт, потому что ни щенок, ни другое животное никогда с обрыва вниз не прыгали, это был бы последний прыжок. Тем не менее откуда-то это животное знает, что прыгать с обрыва нельзя.

Точно так же практически любое существо в состоянии определить агрессию в свою сторону – это основа выживания. При этом определить агрессию как сородичей, так и каких-либо хищников по мимике, движениям, звукам и так далее. Это тоже генетический опыт. Агрессию мы считываем мгновенно. И когда обезьяна выдает нам такие решения, то это очень хорошая ее работа, этим она спасает нам жизнь и именно этим, поскольку думать некогда, мы обязаны тем, что дожили до сегодняшних дней.

Второй опыт – это свой приобретенный опыт. Вспомним тот случай с заносом автомобиля – если этот опыт есть, то вы выходите из заноса, если нет, то думать, как выходить из заноса, времени нет, вы будете что-то делать, куда-то крутить руль, и хорошо, если в правильную сторону. То же самое, когда дело касается агрессии или схватки – как говорил мой инструктор по рукопашному бою, «случись заварушка, вы не подниметесь до уровня своих ожиданий, а опуститесь до уровня своей подготовки». Если предыдущий опыт есть, то в драке обезьяна будет работать с вашим телом в автоматическом режиме, потому что думать, кто куда и как ударит, времени практически нет. Все будет

отработано на рефлексах. И это тоже очень хороший опыт. Любой приобретенный опыт, навыки, моторика, предыдущий опыт либо генетический – это хороший опыт.

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Примечания

1

Плейстоцен начался ориентировочно 2,5 млн лет назад и закончился 11,7 тыс. лет назад.

2

Петряков Антон. FreshLife28. Как начать новую жизнь в понедельник и не бросить во вторник. – СПб.: Питер, 2021. – 272 с.: ил.

3

Задача из книги Канемана немного переделана под российскую действительность – бейсбол не распространен в России.

Купить: https://tellnovel.com/ru/petryakov_anton/kak-nachat-dumat-v-ponedel-nik-i-ne-perestat-vo-vtornik

Текст предоставлен ООО «ИТ»
Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: Купить