

Рей Хърбърт  

---

ПОМИСЛИ ОТНОВО

София, 2017

Преводът е направен по изданието:

**Wray Herbert**

On Second Thought

Outsmarting Your Mind's Hard-Wired Habits

Crown Publishers

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното писмено съгласие на издателство „Изток-Запад“.

Copyright © 2010 by Wray Herbert

© Мария Кондакова, превод, 2017

© Издателство „Изток-Запад“, 2017

ISBN 978-619-01-0162-8

РЕЙ ХЪРБЪРТ

# ПОМИСЛИ ОТНОВО

ПРЕОДОЛЯВАНЕ НА УПОРИТИТЕ  
МИСЛОВНИ НАВИЦИ

Превод от английски  
*Мария Кондакова*



На Сузи



Библиотека

*Психология от Изток-Запад*

Под общата редакция на Людмила Андреева

- |      |                           |   |
|------|---------------------------|---|
| № 1  | <b>Т. Гилович, Л. Рос</b> | <i>Най-мъдрият в стаята</i>                             |
| № 2  | <b>Матю Джонсън</b>       | <i>Големите митове за<br/>интимните взаимоотношения</i> |
| № 3  | <b>Ана Фройд</b>          | <i>Егото и защитните механизми</i>                      |
| № 4  | <b>Филип Зимбардо</b>     | <i>Ефектът „Луцифер“</i>                                |
| № 5  | <b>Б. Ф. Скинър</b>       | <i>Отвъд свободата и достойнството</i>                  |
| № 6  | <b>Джона Бъргър</b>       | <i>Невидимото влияние</i>                               |
| № 7  | <b>Ги Корно</b>           | <i>Отсъстващи бащи, изгубени синове</i>                 |
| № 8  | <b>Дейвид Дисалво</b>     | <i>Какво радва мозъка ви...</i>                         |
| № 9  | <b>Ерик Блументал</b>     | <i>Да разбираш и да бъдеш разбран</i>                   |
| № 10 | <b>Рей Хърбърт</b>        | <i>Помисли отново</i>                                   |

# Съдържание

ВЪВЕДЕНИЕ.....	7
----------------	---

## Първа част Тялото в света / 23

ПЪРВА ГЛАВА. ВИСЦЕРАЛНАТА ЕВРИСТИКА .....	25
ВТОРА ГЛАВА. ЗРИТЕЛНАТА ЕВРИСТИКА .....	39
ТРЕТА ГЛАВА. ИНЕРЦИЯТА КАТО ЕВРИСТИКА .....	53
ЧЕТВЪРТА ГЛАВА. ЛЕКОТАТА КАТО ЕВРИСТИКА .....	65
ПЕТА ГЛАВА. ПОДРАЖАНИЕТО КАТО ЕВРИСТИКА.....	77
ШЕСТА ГЛАВА. КАРТОГРАФИРАНЕТО КАТО ЕВРИСТИКА .....	93

## Втора част Числата в невроните ни / 107

СЕДМА ГЛАВА. АРИТМЕТИЧНАТА ЕВРИСТИКА .....	109
ОСМА ГЛАВА. ДЕФИЦИТЪТ КАТО ЕВРИСТИКА .....	123

ДЕВЕТА ГЛАВА.	
<b>ЕВРИСТИКАТА НА ЗАКОТВЯНЕТО</b> .....	135
ДЕСЕТА ГЛАВА.	
<b>КАЛОРИЙНАТА ЕВРИСТИКА</b> .....	149
ЕДИНАЙСЕТА ГЛАВА.	
<b>ПРИМАМКАТА КАТО ЕВРИСТИКА</b> .....	161
ДВАНАЙСЕТА. ГЛАВА	
<b>ФУТУРИСТИЧНАТА ЕВРИСТИКА</b> .....	173

### Трета част

### Как умът поражда смисъл / 185

ТРИНАЙСЕТА ГЛАВА.	
<b>СТРОЕЖЪТ КАТО ЕВРИСТИКА</b> .....	187
ЧЕТИРИНАЙСЕТА ГЛАВА.	
<b>ЛЮБОПИТСТВОТО КАТО ЕВРИСТИКА</b> .....	201
ПЕТНАЙСЕТА ГЛАВА.	
<b>КАРИКАТУРАТА КАТО ЕВРИСТИКА</b> .....	215
ШЕСТНАЙСЕТ ГЛАВА.	
<b>ОТВРАЩЕНИЕТО КАТО ЕВРИСТИКА</b> .....	231
СЕДЕМНАЙСЕТА ГЛАВА.	
<b>ВРЪЗКАТА С ПРИРОДАТА КАТО ЕВРИСТИКА</b> .....	241
ОСЕМНАЙСЕТА ГЛАВА.	
<b>МОРАЛЪТ КАТО ЕВРИСТИКА</b> .....	255
ДЕВЕТНАЙСЕТА ГЛАВА.	
<b>СМЪРТНОСТТА КАТО ЕВРИСТИКА</b> .....	273
ДВАЙСЕТА ГЛАВА.	
<b>СТАТУКВОТО КАТО ЕВРИСТИКА</b> .....	287
БЛАГОДАРНОСТИ.....	297
ПОКАЛАЗЕЦ НА ИМЕНАТА.....	300

## Въведение

На 12 февруари 1995 г. компания от трима скиори с опит в преходите в диви планински райони потеглили на едnodневна екскурзия по девствените склонове на планината Уосач. Най-опитният в групата бил трийсет и седем годишният Стив Карудърс, макар че всички имали голям стаж като скиори и планинари. Карудърс бил карал ски по тези хълмове много пъти и познавал терена в най-големи подробности. Тримата планирали да прекосят вододела между каньона Котънуд и Портър Форк, следващия каньон в северна посока.

Два часа след като тръгнали, срещнали друга група скиори. Предишния ден имало буря, която увеличила с повече от половин метър снежната покривка на планината, и двете групи спрели за около пет минути и започнали да обсъждат кои са най-добрите маршрути през планината. Двама скиори от другата група малко се безпокояли заради мъглата, но всички решили, че няма да има проблем, ако изберат разумен маршрут през по-ниските склонове. Групата на Карудърс започнала да си проправя път през редките гори на Гобърс Ноб.

След не повече от час Карудърс бил мъртъв. Докато напредвали през нисък горист участък, скиорите предизвикали лавина. Над сто тона сняг се затъркаляли с грохот по планинския скат с 80 километра в час, засипали склона и притиснали Карудърс към една трепетлика. Скиорите от другата група чули шума от лавината и се притекли на помощ, но докато изровят Карудърс от снега, той бил изгубил съзнание. Повече не се върнал към живот.

Другите двама скиори от групата на Карудърс оцелели, но след като се върнали, станали прицел на сериозни критики. Какво си мислели те? Този пасаж бил добре известен като лавинен терен, а февруари се смятал за особено рисков месец. В задружната скиорска общност се говорело, че Карудърс е постъпил безразсъдно, че въпреки опита си е пренебрегнал очевидните признаци за опасност и е предизвикал съдбата.

Всички тези приказки звучали неубедително за Иън Маккамън. Той познавал Карудърс от години, някога двамата се катерели заедно. Да, като по-млад Карудърс вероятно бил склонен към риск, но вече гледал по-зряло на нещата. Съвсем неотдавна, докато двамата мъже пътували с местен скиорски лифт, Карудърс говорел с обожание за своята прекрасна съпруга Нанси и четиригодишната си дъщеричка Лусия. Дните, когато се правел на герой, били минало, казал той на Маккамън. Време било да стане по-улегнал.

Какво тогава се било случило в онзи фатален следобед? Какво замъглило преценката на този човек с толкова голям опит в ски преходите из диви райони, за да изложи на опасност себе си и другите от групата? Дали бил станал жертва на неизбежна злополука? Опечален и озадачен от смъртта на своя приятел, Маккамън решил да разбере какво се било обтъркало.

Самият Маккамън има опит в такива ски преходи и е инструктор по „див“ туризъм, но освен това е и учен. Има докторска степен по инженерна механика и като изследовател в Университета на Юта е участвал в проекти по роботика и аерокосмически системи за НАСА и Министерството на отбраната. Вече познавал доста добре науката за снега, така че започнал да чете каквото успее да намери върху науката за риска и вземането на решения. Накрая проучил подробностите за повече от 700 смъртоносни лавини, паднали между 1972 и 2003 г., за да се опита да открие някакви общи моменти, които биха могли да обяснят преждевременната смърт на неговия приятел.

Със строгата последователност на инженер той систематизирал всички лавини по категории според няколко рискови



фактора, познати на практикуващите ски туризъм сред дивата природа: скоросен снеговалеж или буря, особености на местността като урви и дерета, топене на снега или други признаци на нестабилност и т.н. Изчислил честотата на инцидентите, за да оцени риска, предшестваш всеки от случаите.

После събрал колкото се може повече информация за самите скиори, претърпели злополука с лавина, общо 1355 на брой: състава и динамиката на скиорската група, опита на водача и на останалите участници, както и всичко, което се знаело за часовете и минутите непосредствено преди фаталния момент. Накрая обобщил всички данни.

Резултатите, които публикувал, били интригуващи. Маккамън открил в изследваните злополуки множество характерни модели, включително няколко неправилни решения, каквито опитни скиори не би трябвало да вземат. Сигнал до заключението, че тези случаи на неразумен избор могат да бъдат обяснени с някои често срещани грешки в мисленето, и описал работата си в статия, озаглавена „Данни за евристични капани при нещастните случаи с лавини в райони за отдих“. Статията заема централно място в съвременното обучение по приключенски туризъм и без съмнение е спасила живота на много хора.

„Евристики“ означава практически познавателни правила, дълбоко вкоренени преки мисловни механизми, които всеки използва в ежедневието при обичайни ситуации на вземане на решение и преценка. Изследването на евристиките днес е една от най-солидните области на научна работа, в която всяка година се публикуват стотици академични статии, само че това понятие е слабо познато извън университетските лаборатории и кабинети. Настоящата книга е опит да се поправи това положение.

Евристиките обикновено са полезни – всъщност те са от решаващо значение за способността ни да се справим с безбройните решения, които ни се налага да вземаме всеки ден, без да обмисляме всеки избор. При това обаче са несвършени и често ирационални. Могат да се превръщат в капани, както се случило в замръзналия планински проход, където загинал Карудърс.

Много се пише през последните две години за чудесата на бързия, автоматичен човешки ум и инстинктивното вземане на решения. И наистина – подсъзнателното мислене е чудо. То обаче е и опасно. Същите тези преки пътеки, които ни позволяват с лекота да се справяме във всекидневието, могат да ни тласнат в погрешна посока в обичайни ситуации на избор и преценка във всяка област – от здравето и финансите до любовните връзки.

Повечето от нас не практикуват приключенски ски туризъм и вероятно никога няма да бъдат изправени точно пред такъв избор, какъвто стоял пред Карудърс и неговите приятели край Гоблърс Ноб. Но това, че капаните не застрашават живота ни, не означава, че предизвикват промени в него. Ето няколко евристики, които определили погрешните стъпки на онези скиори – а може би определят и вашите, по начини, които дори не осъзнавате.

Да вземе например „познатостта като евристика“. Това е един от когнитивните преки пътища, идентифицирани от Маккамън като фактор, допринесъл за много от нещастните случаи с лавини, които той проучил. Познатостта като евристика е една от най-здраво вкоренените евристики, които познаваме, и всъщност една от първите, идентифицирани и изследвани от пионерите в когнитивната наука. Тя е мощен умствен инструмент, на който разчитаме ежедневно за стотици решения, и гласи в общи линии следното: ако нещо ви дойде наум бързо, гласувайте му доверие. Сигурно има причина да е на такова достъпно място в паметта ви, така че се придържайте към него. Основното практическо правило е, че познато означава по-добро и по-сигурно.

Това е много полезно правило, що се отнася, да речем, до пазаруването в магазин за хранителни стоки. Всеки път, когато влезете в близкия супермаркет, се налага да избирате между хиляди продукти. Какво би станало обаче, ако трябваше да преценявате истински всяка покупка, да сравнявате всички видове кисело мляко или всички марки кускус, преди да направите избор? Ще бъдете като парализирани. Затова, вместо да действате по този начин, погледът ви се спира на онова мляко или кускус, които сте купували вече десетки пъти; взимате ги, плащате и излизате.

Не е нужно да проучвате всяка от стоките по рафтовете. Това е полезно правило и за лекарите от спешната помощ, самолетните пилоти и футболистите – хора, които трябва да вземат светкавични решения и са обучени бързо да идентифицират познати модели и да реагират.

Евристиките имат удивителната способност да пестят време, което им отрежда съществена роля в нашия претрупан със задачи живот. Много от тях, като например познатостта, са смесица от навик и опит. Нямаме желание да обмисляме всеки дребен избор във всекидневието, а не е и необходимо да го правим. Само че когато престанем да разсъждаваме, винаги възникват рискове. Жертвите на лавини, проучени от Маккамън, например били до един опитни в дивия ски туризъм и дори близо половината били преминали някакъв вид обучение за опасностите от лавини. Този опит не им гарантирал, че ще направят най-умния избор. Колкото и да е парадоксално, възможно е да са пострадали именно заради опита си. Те познавали местността толкова добре, че им изглеждала безопасна – просто защото винаги до този момент е била такава. Била им позната, следователно не криела заплаха. Скиорите проявили непредпазливост, защото всички си спомняли предишни успешни преходи, които привидно почти не се различавали от този, последния. Въсщност Маккамън установил в своето проучване, че злополуките с лавини били значително повече, когато скиорите познавали конкретното място, в сравнение със случаите, когато групите изследвали непознат терен.

Повечето от лавините в нашия съвременен живот нямат нищо общо със снега. Познатостта като евристика (както и друг тип евристика, лекотата, за която се говори в Четвърта глава) е пространно изследвана в областта на потребителския избор и личните финанси – и не само що се отнася до пазаруването на хранителни стоки. Психолози от Принстънския университет са доказали, че хората са по-склонни да купуват акции в нови компании, ако имената на компаниите са лесни за четене и произнасяне, което реално се отразява на доходността на акциите, поне

на първо време. Психолози от Мичиганския университет са доказали, че езикът (и дори шрифтът, с който е напечатано нещо) може да повлияе върху всички видове впечатления – например дали въртележката е твърде опасна или дали предлаганата работа не изисква твърде много от вас, за да я приемете. Дори много фини манипулации на когнитивната познатост оформят вашия избор – за значими и дребни неща – всеки ден.

Така че познатото и удобното могат да бъдат капани. Истината обаче е, че Карудърс е тръгнал по пътя на погрешните решения много преди дори да започне да натрива ските си с восък. Станало е още в топлата всекидневна, където той или някой от неговите приятели е предложил: „Ей, хайде утре да отскочим до Гоблърс Ноб.“ В този момент се е задействал друг мощен когнитивен инструмент, наричан „статуквото като евристика“ или „последователността като евристика“. В онзи момент, когато тяхното приключение е било все още абстрактна идея, те без съмнение са обсъдили условията, аргументите „за“ и „против“ и са направили съзнателна оценка на рисковете, свързани с този излет. След като са взели първоначалното решение обаче, трезвото обмисляне е приключило. Те са се обвързали мислено с плана си и тази мисъл се е наложила над всичко останало.

Хората са силно предразположени да се придържат към набеязания курс, а не да го променят. Ако не съществува някаква убедителна причина против това, ние оставяме ума си да следва по подразбиране даденостите или взетото вече решение. През цялото време се осланяме на импулси да се придържаме към установения ход и това често дава добри резултати. Постоянните промени могат да бъдат опасни във всички области – от финансовите въпроси до преценката за романтичните отношения; оттам и неохотата ни да се мягаме насам-натам.

Само че този мощен импулс към устойчивост може да ни обвърже с лош избор. Представете си само момента, когато хората от групата на Карудърс стоят на склона и си приказват със скиорите от другата група. На този етап те биха могли да решат да поемат по обратния път и да се приберат у дома. Вероятно

снежната покривка е изглеждала доста нестабилна или някое от деретата е будело безпокойство. Скиорите несъмнено са възприемали всичката тази информация, но не са обмисляли аргументите „за“ и „против“ с пълния си умствен капацитет, защото изборът вече е бил направен. Евристичното мислене не обича да преразглежда решенията си, след като веднъж е набрало инерция, а тези скиори вече били извършили двучасов преход в името на взетото решение. Да обработят всички логически аргументи в полза на алтернативата да завият и да се върнат обратно би им струвало много умствени усилия. Така че не го сторили. Останали верни на плана си, защото били когнитивно пристрастни към идеята да продължат напред, вместо да „сменят станцията“. Заинатили се – но не в смисъла, който обикновено влагаме в думата, за да обозначим някаква проява на упорство. Самите им мозъци упорствали на най-елементарно ниво, до последната нервна клетка. Всеки ден ние се оставяме на течението стотици пъти просто защото е трудоемко да променяме плановете си. Поддържахме връзки, които не водят наникъде, просто защото е по-лесно, отколкото да сложим край. Купуваме същите марки коли, каквато са карали бащите ни, и не се решаваме да пренаредим инвестиционния си портфейл. Безкритично се осланяме на други, които решават вместо нас – на управляващи, които създават правила и закони въз основа на предположението, че ние ще ги съблюдаваме, а няма да ги оспорваме. В тази връзка ще кажа, че ако се нуждаете от трансплантация на орган, за предпочитане е да сте в Париж, а не в Ню Йорк. Ще разберете защо в Двайсета глава, но краткият отговор е, че става дума за статуквото като евристика в действие.

Други евристики също затвърждавали ангажимента, поет от злополучните скиори. Мисленето им вероятно било допълнително насочвано и от нещо, което Маккамън нарича „одобрението като евристика“. Известно също и с названието „подражанието като евристика“; това е, най-общо казано, силно изразената склонност да избираме онези варианти на поведение, при които очакваме да бъдем забелязани и което е още по-важно, да

получим одобрение от другите. Това е дълбоко вкоренен стремеж, който вероятно произлиза от древната необходимост да бъдем част от по-голяма група и да се чувстваме в безопасност. Той прозира и в удовлетворението, което ни носи участието в клубове и други социални ритуали от рода на стриктно организирани военни формации и хорово пеене. Този импулс е от съществено значение за сплотеността на групата, но ние често се ръководим от него и в социални ситуации, в които е неподходящ – и дори вреден, както било в много от нещастните случаи, изследвани от Маккамън. Неговият анализ показва, че много по-висок процент рисковани решения се вземат в групи от шестима или повече скиори, където има по-голяма аудитория, на която човек да се хареса.

Самият сняг също може да подтикне скиорите към неразумни постъпки. Всеки скиор е чувал израза „снежна треска“, който описва безразсъдното желание да оставиш първите следи в прясно навалелия сняг. Снежната треска започва с първите снежинки от дългоочакваната снежна буря и достига кулминация веднага щом възникнат подходящи условия за първи преходи след валежите. Девственият сняг няма да трае дълго – всеки знае това. Затова през следващите няколко часа той е подобен на злато – цени се, защото е дефицитен.

Според психолозите „дефицитът като евристика“ произтича от нашата фундаментална нужда от лична свобода. Ние реагираме на подсъзнателно ниво на всяко ограничение върху правата ни като индивиди и едно от проявленията на тази реакция са изопачените представи за дефицитност и ценност. Хората придават стойност на златото, защото е в ограничена наличност, а не защото е някакъв особено полезен метал. Същото е и с пресния сняг, както и с всичко друго, което би могло да се приеме за рядкост – от земята до свободното време. Дефицитността може дори да изкриви избора ни на любим или партньор, ако не сме внимателни.

Това са само няколко от евристиките, за които ще научите от следващите глави. Тази книга няма за цел да бъде изчерпателна. По оценка на някои психолози в човешкия мозък действат

стотици мощни евристични механизми; някои от тях работят съвместно с други, като понякога подсилват, а друг път отслабват взаимно влиянието си. Както ще разберат читателите от следващите глави, аритметичната евристика се припокрива в някои аспекти с футуристичната евристика; отвращението като евристика понякога напомня висцералната евристика и т.н. Преплитането на тези мощни импулси в съзнанието е всъщност много объркано, така че на тези ясно подредени глави е отредена ролята на пътепоказатели, които да ориентират читателите в царящата бъркотия.

Откъде тогава се вземат тези мощни евристики? И след като могат да създадат такива проблеми, защо изглеждат универсални? Тези когнитивни преки пътища вероятно са дълбоко вкоренени в самата ни нервна система, макар че точните им места в мозъка още са неизвестни. Това, което знаем, е, че преди хилядолетия, когато хората са еволюирали в саваните на Източна Африка, мозъкът е бил подложен на всевъзможни изменения, които да помогнат на нашия вид да се приспособи към променливата среда. Тъй като светът бил изпълнен с безброй рискове, примитивният мозък се оборудвал за действие, включително със способността да прави избор и оценка, с изключителна бързина. Много от тези мощни, развити наклонности се пазят в ума на съвременния човек под формата на евристики. Те остават все така силни, макар че много от тях вече не се адаптират към сегашния ни начин на живот – и водят до погрешно мислене.

Ето един пример за мощна евристика с еволюционни корени. Имам млад приятел, който наскоро кандидатства в медицински институт. По ред причини – както академични, така и лични – той всъщност искаше да постъпи в едно конкретно училище в Чикаго. Но тъй като знаеше, че това е един от медицинските институти в страната, за които има най-голяма конкуренция, моят приятел кандидатства в шест училища. Всички те бяха прекрасни учебни заведения, но предпочитанието му беше съвсем ясно.

Приеха го в института, който беше номер едно в неговия списък. Колкото и да е изненадващо обаче, кандидатурата му



беше отхвърлена от всички останали. Каква беше реакцията на младежа? Да, логично би било да е безумно щастлив. Току-що беше приет в едно от най-престижните медицински училища в страната; и което е още по-важно – именно там, където най-много искаше. Отказите не би следвало да го интересуват в този момент. Той обаче не беше безумно щастлив. Чувстваше се разочарован и наскърбен. Макар и да знаеше, че отказите са без значение, макар и с разума си да се опитваше да се съсредоточи върху успеха си и да празнува, чувствата на разочарование и недоволство оставаха непоклатими.

Психолозите наричат това „негативен уклон“ – друга опасна форма на евристично мислене. През епохите на човешката еволюция ние като вид сме се научили да се фокусираме върху негативното, защото в противен случай ни е очаквала гибел. От изключителна важност е било да сме нащрек за опасностите и заплахите в нашия свят – хищници, отрови, съперници в племето. Тази склонност е пунала дълбоки корени в душите ни, където продължава да се таи. Негативизмът обаче невинаги е ефективен в съвременния живот – или най-малкото не в онзи животоспасаващ смисъл, както някога. Всъщност често става обратното. Имаме навика да се вторачваме в незначителни негативни събития и подробности от живота, а това отвлича вниманието ни от реалните житейски дела и ни пречи да бъдем щастливи.

Следователно някои евристики са наследство от древното ни минало. Други са продукти на нашата култура, които предаваме и усвояваме наново всеки път, поколение след поколение. Има и такива, които произлизат от най-ранния ни опит – страховете и потребностите на детската възраст, – но оформят мисленето ни като възрастни. Да вземем например висцералната евристика, която свързва физическото усещане за студ с емоцията, наречена самота. Децата се появяват на света с много примитивни потребности и желания. Те търсят удобство и сигурност. Тези потребности се превръщат в някаква базова, присъща „идея“, един вид евристичен фундамент, върху който с времето и опита се прибавят и други.



Психолозите наричат това „когнитивно скеле“. Върху по-примитивните системи, с които тялото вече разполага за своето оцеляване, ние наслагваме по-сложно социално поведение и мислене. Така например детето, което в търсене на убежище от студа се притиска към тялото на майка си, за да се стопли, постепенно започва да свързва студа с изолация, незащитеност, липса на подкрепа – накратко, със самота. В крайна сметка понятията за студ и самота стават толкова тясно преплетени, че тялото и умът вече не разграничават двата вида преживяване.

Повече за висцералната евристика и изграждането на когнитивното скеле ще прочетете в Първа глава. Много от тези основни евристики на човешкото тяло са толкова мощни, че получават възплъщение в нашите поетични метафори и се предават в максими, лозунги и приказки. Спомнете си за последователността като евристика, заради която скиорите в планината се изложили на опасност. Ако оставим настрана академичния жаргон, принципът може да се изрази с думите: „Не сменяй конете наред реката.“ Този силен уклон е възникнал, защото от когнитивна гледна точка е по-лесно и по-сигурно да не сменяш посоката, но днес той е универсален и всепроникващ фактор в живота ни.

Добри или лоши са евристиките в такъв случай? Тъкмо сега и точно по този въпрос в академичните зали се разгарят енергични дебати. От единия лагер твърдят, че евристиките са най-доброто от нашата кутия с когнитивни инструменти за множество сложни житейски решения тъкмо защото са толкова бързи и ефикасни. Според това виждане е просто невъзможно през цялото време да пресмятаме най-добрите отговори, да водим „мисловно счетоводство“, като сумираме колонките с плюсове и минуси. В другия лагер гледат на евристиките като на капани и предубеждения, остарели и неадекватни правила, които в съвременния свят водят в повечето случаи до погрешен избор.

Тази книга няма да разреши описания академичен диспут. Вместо това тя набелязва среден път, който други академични психолози наричат „екологична рационалност“, или преведено на по-прост език: евристиките не са нито изцяло добри, нито

изцяло лоши. Добро или лошо е тяхното приложение. Понякога животът изисква евристично мислене; друг път то може да бъде опасно. В съвременния живот номерът е да знаем кой вид мислене съответства най-добре на предизвикателството, пред което сме изправени. Всичко се свежда до правилния баланс между двете, а тази книга е ръководство за постигане на такъв баланс.

Идеята за евристиките е една от най-важните, родени от когнитивната психология през последните десетилетия, и тя върви ръка за ръка с друга идея – тази за двупроцесорния мозък. Не става дума за разделението, за което сте учили в гимназията – за лявото и дясното полукулово, всяко предназначено за различен тип задачи. Анатомията на двупроцесорния мозък още не е напълно уточнена и няма да я обсъждаме много в тази книга. Важното е да знаем, че човешкият ум притежава две много различни операционни системи. Едната е логична, бавна, разсъдъчна, трудоемка и внимателна. Другата – много по-стара и по-примитивна – е бърза и импресионистична, понякога ирационална. Това е евристичният ум.

Ние постоянно превключваме между рационалната мисъл и бързата преценка. Понякога нямаме контрол върху мисленето си. Ако сме преуморени, умствено изчерпани, мозъкът ни автоматично преминава към режима, изискващ по-малко усилия; просто е твърде трудно да възприемаме голям обем информация и да я подредим по интелигентен начин, ако не ни достига – в буквалния смисъл – гориво за мислене. Обръщаме се към евристичната страна на нашия мозък също и ако сме стресирани, притиснати от времето или ако се опитваме да вършим прекомерно много неща едновременно. Всъщност едновременната работа по много задачи е идеалният пример за това как нашият мозък превключва между бързо и рационално, а склонността ни да грешим в подобна ситуация илюстрира добре колко ограничена е способността ни да действваме по този начин.

Ето и една метафора, която представя в едно предимствата и недостатъците на евристичното мислене: подреждането на багажа за лятна ваканция на море. Знаете колко много неща са

необходими за плажа: сгъваеми шезлонги, чадъри, топки, пластмасови кофи. И това не е като да подреждаш правоъгълни предмети, например книги, в правоъгълен сандък. Плажните вещи са с неправилна форма, а и самият багажник има извивки и особен профил. Как тогава да подредите багажа по най-добрия начин? Коя е оптималната стратегия? Повечето хора разчитат на евристичното мислене.

Думата *евристика* е навлязла в езика от философията посредством компютърните науки. Тя произлиза от гръцки глагол със значение „откривам“. Специалистите по компютърни науки отрано са разбрали, че някои проблеми са твърде сложни дори за най-мощните компютри. За тези проблеми може би има идеални решения, само че за постигането им би се наложило компютрите да предъвкват данни в продължение на седмици, месеци или години. Затова специалистите използват бързи алгоритми, които осигуряват достатъчно добри решения в разумен срок. Подобно на тези компютърни програми, нашите природни евристики ни предлагат компромисен вариант: примиряваме се с решения, които имат известни недостатъци, в името на практическата цел – да си свършим работата.

И така, има много начини да подредим нещата в багажника на колата и някои хора посвещават доста време на опити да постигнат оптималния метод. Те разполагат всички вещи на моравата, а после започват методично да ги подреждат, като слагат най-напред обемистите предмети, а после запълват празнините с по-дребни вещи. Решението никога няма да е идеално: сгъваемите столове винаги ще създават неприятности на тези хора.

Психолозите наричат тези личности „оптимизатори“. Светът се дели на оптимизатори и всички нас, останалите, които психолозите назовават *satisficers*, „достатъчници“ – хора, задоволяващи се с достатъчно добри решения. Терминът *satisficing*, който обозначава това отношение, е просто шотландска разговорна версия на *satisfying*, но натоварена с допълнително значение – „задоволителен“ в смисъл „достатъчно добър“. „Достатъчниците“ (в тяхното число и аз самият) не си правят труда да търсят

оптимални решения, които са твърде трудни и отнемат много време. Човек не може просто да нахвърля плажните вещи както му хрумне, защото няма да се съберат по този начин. Но няма причина и да се стараем толкова – след като хлопнем капака на багажника и потеглим, вече дори не виждаме как са подредени нещата.

Очевидно има моменти, когато оптимизацията е от решаващо значение. Ако проектирате небостъргач и е необходимо да знаете каква точно тежест ще носи една греда, не можете да се задоволите с достатъчно добър отговор. За много от задачите на живота обаче ни устройва и достатъчно добро решение. Номерът е да знаем кога да разсъждаваме и да пресмятаме и кога да предпочетем бързината пред съвършенството. Всичко се свежда до подходящия избор.

Да вземем например нещо просто – шофирането. Живея в голям град, и то от доста време, така че познавам пътищата. Затова не ми се налага да планирам маршрута си до добре познатите места и нямам нужда от карти. Просто включавам двигателя; после пристигам там, закъдето съм тръгнал. Почти не помня да съм правил някакъв обмислен избор през времето между тези два момента. Не ми се е налагало да се замисля как да завия надясно, как да се справя с кръговото движение, да включа мигача, да сменя скоростта, да натисна спирачките. Може дори да съм сменял радиостанциите и да съм разговарял по пътя. Всичко това е ставало автоматично и несъзнателно. Колко тежък щеше да е животът, ако трябваше да мислим за всяка дребна подробност от шофирането до бакалията! Какво става обаче, ако някое четиригодишно дете се втурне насред улицата точно пред колата? Ако имам късмет, се концентрирам незабавно върху настоящия момент. Вниманието ми е изострено докрай и напрегнатият ми, фокусиран ум взима връх над всички онези евристични процеси, които участват в т.нар. автоматично каране. Мозъкът преминава в друг режим на работа, но това е по-скоро сътресение, отколкото превключване. Задейства се нещо като аварийна програма и хората, които са преживели подобни инциденти, разказват, че

в ума им са нахлули спомени, много от които нямали никаква връзка със ситуацията. Причината е, че когато сме в автоматичен режим, ние изключваме не само вниманието, но и паметта си и просто караме. С внезапното активиране на тези съзнателни процеси мозъкът се изпъва с подробности – материалът на фокусираните решения.

Да вземем сега друг тип шофиране, който има характера на напълно различен познавателен опит: каране в зимни условия. Учил съм се да шофирам в Североизточна Пенсилвания, където тази дейност косвено потвърждава факта, че нашият мозък е двупроцесорен. Да се научиш да управляваш кола в този район е изпитание, което се състои от две стъпки. В края на пролетта и през лятото, когато времето е хубаво, се научаваш да шофираш по обичайния начин – въртиш волана, натискаш спирачките и съединителя, местиш скоростния лост и т.н. После, когато настъпи зимата, се учиш да караш по сняг. Щатът ти издава удостоверение, че си усвоил обичайния начин, но умелото шофиране по сняг ти придава далеч по-голяма тежест в очите на обществото: неспособността да се справиш със себе си и с колата си в отворително време е морално поражение.

Овладах основите на шофирането по сняг на паркинга на супермаркет „Акме“ в един студен неделен ден. Баща ми ме заведе там, след като беше навалял около 8–10 сантиметра сняг, така че повърхността на асфалта беше станала хлъзгава, и ми каза да карам смело: да ускорявам и да спирам рязко, да правя остри завои – наляво и после надясно. Целта беше да усетя как се държи колата върху снега, как се пързаям, коригирам се и пак се пързаям. „Най-важното – каза той – е да се научиш да завиваш, накъдето занася.“

Научих се, но процесът не е интуитивен. Когато задните колела попаднат на хлъзгаво място и поднесат – да кажем, надясно, – инстинктивната реакция на повечето хора е да коригират отклонението с рязък завои наляво, по-далеч от хлъзгавия участък. Това е закодирано в невроните ни, правим го автоматично, без да мислим – т.е. евристично. Само че е неправилно. Така

колата само започва да занася още повече. Както каза баща ми, трябва да завиеш, накъдето занася, което означава да завиеш надясно, когато чувството ти подсказва, че това е погрешно.

Да завиеш накъдето занася означава да се наложиш над своите евристични импулси. Неразумното шофиране по сняг може най-малкото да те изпрати в автосервиза, ако не и нещо по-лошо. Много от нашите решения, избори и преценки във всекидневието имат дълбоки и трайни последствия. Целта на тази книга е да отслаби действието на нашите погрешни евристични импулси и в този смисъл е нещо като практическо ръководство. Най-добрият начин да противодействаме на неправилното мислене е да се научим да го разпознаваме, защото осъзнаем ли, че мислим погрешно, сами можем да се убедим да възприемем подобър подход в мисленето. Способни сме да впрегнем на работа по-разсъдливата и старателна част от нашия мозък, но в началото на този процес трябва да разберем как действа евристичният ум. Да започваме.

Първа част

# Тялото в света





Първа глава

# Висцералната евристика

## Студени рамене и чисти ръце

**Н**якога светът бил пълен с жени на име Маргарита, Лили и Роза. Да наречеш дъщерите си като цветята на природата – това се смятало за висш комплимент, официално признание за женската красота и жизненост. „Цветните“ имена не са толкова модерни напоследък, но традиционното свързване на цветята с женствеността има продължителна и дълбока история. Достатъчно е да си припомним романтичните образи на Шекспир, Бърнс или Кийтс.

Традицията, както се оказва, е може би още по-древна, от времето, предшестващо появата на езика и поезията, и вероятно е част от нашите основни неврологични функции. Днес някои психолози предполагат, че асоциацията между разцъфналите цветя и женствеността може да има древни еволюционни корени – по-точно, че любовта ни към стръкчетата зюмбюли и теменужки може да е остатък от някогашно умение, което има могъщ принос за оцеляването: способността за откриване на добър полов партньор. Нещо повече дори – тази първична връзка като компонент от висцералната евристика би могла да обясни проявявани от днешните хора (мъже и жени) всевъзможни предпочитания, които нямат никакво отношение към пола или сексуалното общуване.

Основната идея е следната. Когато нашите древни предци се превръщали в хора, сексуалната годност била от решаващо зна-

чение за оцеляването на вида. Следователно примитивните хора трябвало да открият стратегии, с помощта на които да създадат издръжливото потомство, което след това правело същото, и т.н. Една от тези примитивни стратегии била способността да избере най-здравия и най-плодовития измежду всички възможни партньори. С други думи, ранните хора станали свръхчувствителни към всички признаци на зрялост в света и тази свръхчувствителност пуснала дълбоки корени в нашите възприятия, мислене и емоции, които са живи до днес.

Проблемът с тези първобитни умения обаче е, че те са просто инструменти. Не ни помагат да правим ясни разграничения, така че един пряк познавателен метод, предназначен за избор на партньор, се прилага и спрямо други живи неща – например ябълки, хрътки или невени. Затова и до днес не сме изгубили упорития уклон, който ни кара да бъдем благосклонни към всяко живо създание в неговия разцвет за сметка на всички останали, които още не са достигнали или вече са преминали момента на своята зрялост.

Такава е поне теорията, която психолозите Джули Хуан и Джон Барг от Йейлския университет изследват по най-разнообразни начини. Те замислили поредица от експерименти, за да разберат дали, ако подразнят фундаменталното човешко желание за размножаване, биха могли да повишат чувствителността на хората към най-различни признаци за незрялост, растеж, абсолютна зрялост и упадък – и по този начин да моделират всякакви видове социални предпочитания.

Ето един пример от техния новаторски труд. Психолозите помолили група доброволци, пълнолетни млади хора, да прочетат пасаж от книгата *See Jane Date* от Мелиса Сенейт. Това е класически роман от жанра „чиклит“, чиято основна тема е животът на неомъжени млади жени тъкмо на възраст за женене; целта била да се активизира инстинктът за размножаване у читателите. Друга, контролна група доброволци прочели скучен пасаж, описващ интериора на някаква сграда.

След това помолили хората от двете групи да погледнат четири снимки на актрисата Джейн Уидърс, всяка направена на раз-

личен етап от нейната дълга кариера. Някои може би си спомнят Джейн Уидърс от рекламата за почистващия препарат „Комет“ през 60-те години, но тя всъщност прави първите си стъпки на актриса още като сладко момиченце през 30-те; играла е тий-нейджърки; има и главни женски роли. Снимките илюстрирали всички тези етапи от нейния живот.

После доброволците трябвало да оценят привлекателността на актрисата на четирите снимки. Идеята била, че за хората, настроени на сексуална вълна, актрисата ще изглежда по-привлекателна на онези снимки, където е в сексуалния си разцвет, и по-непривлекателна на онези, където е по-възрастна или сексуално незряла. Очакванията се потвърдили. Доброволците, у които не била създадена предварителна нагласа към сексуалната тема, не показали особени предпочитания към годините на сексуален връх в сравнение с по-младата или по-напредналата възраст; това била просто Джейн Уидърс на различни етапи от нейната кариера. Настроените на сексуална вълна проявили много по-голям интерес към старлетката в нейните цветущи години.

Следователно този пример подкрепя идеята за еволюционната връзка между „уклона на зрелостта“ и вкусовете по отношение на човешката красота. Дали обаче това пристрастие не се простира по-далеч от човешката красота?

Хуан и Барг предположили, че е така, и внесли малка промяна в експеримента, за да получат сигурен отговор. Те отново създали предварителна нагласа у част от доброволците с пасажа от *See Jane Date*, само че този път ги помолили да разглеждат снимки на банани. Някои от бананите били зелени, други – жълтозелени, трети – съвсем жълти, други – покрити с кафяви петна. Всички доброволци трябвало да оценят привлекателността на плодовете.

Знам какво си мислите. Да, повечето от нас предпочитат жълти банани, а не зелени или кафяви. Те по принцип имат по-добър вкус и по-добра сърцевина. Но както и в експеримента с Джейн Уидърс, психолозите искали да определят *разликата* между двете групи доброволци – онези, които били предразпо-

ложени към сексуалната тема, и другите, които не били. Оказало се, че има голяма разлика в техните предпочитания към идеално узрелите банани и към бананите преди или след момента на тяхната зрялост. По-точно – сексуално настроените участници били по-придирчиви към цвета на бананите.

И така, предпочитанието към зрелото, изглежда, е дълбоко вкоренено у човека. И все пак заради скептиците психолозите решили да подложат тази идея на още една проверка. Преди три милиона години в саваните не е имало автомобили, нито дори каруци. Така че, ако теорията е правилна, същите тези фундаментални предпочитания към състоянието на апогей в сравнение с периодите на незрелост и старост би трябвало да се отнасят само за живи същества, а не за създадени от човека предмети. Психолозите провели още един експеримент, в основата си същият като предишните два, само че в случая доброволците имали за задача да оценяват снимки на цветя и коли. Изследователите предвиждали, че предпочитанията на хората ще бъдат свързани със зрелостта, когато се отнася за цветя, но не и когато се отнася за коли.

За целта на проучването било прието, че връхната точка от живота на един автомобил е моментът, когато колата излиза от конвейера нова-новеничка. Другите снимки показвали кола в процес на монтаж или с първи белези от ръжда след известна употреба. Цветята били във вид на пъпки, цъфтящи или увяхващи. Учените установили точно това, което очаквали: предварително създадената сексуална настройка внушавала на хората предпочитание към цъфтящите цветя, но нямала ефект върху техните предпочитания към различните етапи от живота на колата. Гледката на ръждата по нашия добър стар „Мустанг“ може и да не ни се нрави, но това чувство очевидно не намира отзвук нито в слабините ни, нито в душата ни.

Значението на тези открития вероятно се простира доста по-далеч от нашите предпочитания за изображения на цветя и женски имена, заключават авторите на изследването. Изборът на потенциални партньори заради тяхната сексуална зрялост навяр-

но е бил адаптивен в праисторическата епоха, когато бъдещето на вида е било поставено на карта, но дали е най-добрата стратегия за сближаване с другия пол в съвременния свят? Няма ли други черти, на които да обърнем внимание у любимия или партньора, такива, които не са закодирани в нашата психика? Или нека помислим за друга, различна социална сфера, например работното място. Ако тези свързани с възрастта пристрастия действително са толкова дълбоки и се активизират толкова лесно, не биха ли имали влияние, да кажем, върху нашата преценка за професионалните способности? В този смисъл възрастовата дискриминация може би има по-дълбоки корени, отколкото смятаме.

Изследванията за сексуалната зрялост са само един пример за висцералната евристика и онова, което психолозите наричат „когнитивно скеле“. Представете си, че вие самите – вашите мисли, емоции, преценки, цели – сте като сграда в строеж. Това е един от онези проекти, които никога не се завършват докрай, но в хода на живота си издигате зданието все по-високо и по-високо, като добавяте нови етажи опит и разбиране.

Най-отдолу са основите, съставени от най-фундаменталните възприятия и потребности. Те никога не се променят; те са скалата, върху която се гради всичко друго. Тези основополагащи идеи, прояви на висцералната евристика, произлизат от първичното взаимодействие на нашите тела със света, включително с други тела. Някои от тях, например представата за сексуална зрялост, са се развивали в течение на хилядолетия като механизми за оцеляване. Други се зараждат през младенческата възраст, когато сформиращата се психика попива всяка информация, която може да получи за това странно място, наречено свят. Каквото и да е техният източник, те се превръщат в шаблоните, които оформят до голяма степен нашето абстрактно мислене и поведение.

Ето един съвсем ясен пример за изграждането на това скеле. Като правило ние се движим напред, а не на заден ход, независимо дали се разхождаме, тичаме или скачаме; просто това е присъщо на нашата анатомия. Затова с хилядолетията понятието за

„напред“ е станало тясно преплетено с психологическите представи за „прогрес“ и „напредък“, на които придаваме универсално положително значение. Възхищаваме се на напредничавото мислене; „назадничавите“ хора са простовати и неудачници. По аналогичен начин сме по-склонни да гледаме нагоре, отколкото надолу, просто защото горе има повече неща, отколкото долу на земята. Затова понятието за „горе“ (и за височина и изкачване) също има положителни асоциации. В света се стремим да се издигнем, а не да вървим надолу; раят е горе, адът е долу.

Други прояви на висцералната евристика са свързани с първичните физически потребности и желания за удобство и сигурност. Тези базисни, присъщи на човека понятия обясняват силата на метафорите. Да вземем например тази мрачна метафора от стихотворението на Силвия Плат *Winter Landscape, with Rocks*, написано, когато поетесата била на двайсет и четири години:

*Тръстиките от миналото лято в печата на леда  
са като твоя образ в паметта ми;*

*сух мраз скова прозореца на моята болка;  
каква утеха да изтръгна от скалата, та отново  
останките от моето сърце  
в зелено да покълнат? Кой ли би дошъл  
в такава пустош?<sup>1</sup>*

Още седем години ще изминат, преди депресията на младата поетеса да я доведе до самоубийство, но болката от нейната самота вече проличава в студените, зимни метафори на стихотворението. Защо обаче именно студени и зимни? Какво е внушило на тази печална млада жена мислите за лед и мраз, когато е пожелала да изобрази емоционалната пустота на живота си, своето отчаяно чувство на отчуждение? Защо не изгаряща жега и безмилостен пек? Какво общо има самотата с температурата?

<sup>1</sup> Преводът мой. (Всички бележки под линия са на преводача.)

Ако въпросът изглежда глупав, то е, защото всички ние постоянно правим тази автоматична връзка в съзнанието си. Тя е толкова универсална, че дори не се замисляме за причината. Спомнете си само клишетата: студено сърце, хладен прием, леден взор. Представата за самота – включително социалното отчуждение и отхвърляне, – изглежда, е неразривно свързана в умовете ни с долната част на термометъра.

Психолозите проявяват любопитство към тази метафора, както и към други. Някои смятат, че метафорите са много повече от литературни похвати, че всъщност са констелации от древен и по-нов опит, които използваме, за да схванем по-пълно сложността на нашия емоционален живот. Според това виждане някои метафори имат универсален отзвук, защото са гравирани в мозъчната ни тъкан.

Как обаче са стигнали до това заключение? Двама психолози от Университета в Торонто решили да проучат този въпрос систематично. Чен-Бо Джун и Джефри Ленардели искали да разберат дали употребата на метафори в мисленето и съжденията не е повлияна от нашите базисни възприятия за света – информацията, която постъпва в мозъка посредством сетивата. Нашите древни предци вероятно са възприемали топлината и присъствието на другите като средства за оцеляване, както е и сега при децата; телесната топлина често означава удобство и сигурност. Не би ли могло да важи и обратното – студът и изолацията да бъдат свързани в съзнанието ни по подобен начин?

Ето как психолозите подложили на проверка тази смела идея. Те разделили доброволните участници в експеримента на две групи. В едната хората трябвало да си припомнят някакво лично преживяване, в което са били социално отхвърлени – не са ги приели в някакъв клуб например или не са ги включили в университетския баскетболен отбор. Целта на това упражнение била да събуди техните несъзнателни чувства за изолация и самота. Другата половина от участниците трябвало да си припомнят някакво по-радостно преживяване, при което са били приети в група от подобен характер. Всички доброволци се опитали

да си припомнят колкото е възможно по-ярки подробности от преживяването – къде са се намирали, от кого са научили новината; но освен това полагали всички усилия да извикат у себе си и отдавна забравените чувства и физически усещания. Изследователите искали от тях отново да почувстват същото неприятно жегване с пълна сила.

Непосредствено след това помолили всички доброволци да се опитат да познаят каква е температурата в стаята под предлог, че тази информация е необходима на персонала по поддръжката на инсталациите в сградата. Приблизителните оценки варирали в широки граници – от 12°C до невероятните 40°C. Това е учудващо само по себе си, но ето и по-интересното: онези, които били настроени да се чувстват изолирани и отхвърлени, системно оценявали температурата като по-ниска с близо пет градуса. С други думи, изкуствено предизвиканото усещане за отлъчване наистина внушило на хората усещането, че светът е по-студен.

Облечете си още един кат дрехи. Пет градуса не са някаква незначителна разлика във възприятието; разминаването е драстично. Толкова драстично, че психолозите трябвало да потвърдят резултатите повторно, за да са сигурни, че не са случайни. Този път решили да не разчитат на спомените на доброволците. Вместо това изследователите предизвикали у тях реални чувства на отхвърляне. Помолили хората да се включат в компютърно симулирана игра на топка, която обаче всъщност била предварително нагласена. Някои от участниците си подавали топката с обичайната дружелюбност, но други оставали изключени от играта, също както някое непопулярно дете остава встрани от другите хлапета на игрището.

След това всички доброволци трябвало да дадат оценка на определени напитки и храни: горещо кафе, крекери, ледено-студена кока-кола, ябълка, топла супа. Хората нямали представа каква е целта на експеримента. Те просто посочили предпочитанията си – и резултатите отново били поразителни. „Непопулярните“ участници, които останали изключени от виртуалната игра, много по-често от другите избирали топла супа или кафе.