

Джулия Гейлф

ПРОЗОРАЛИВ УМ

**НАГЛАСАТА НА СЪГЛЕДВАЧА,
ИЛИ ЗАЩО НЯКОИ ВИЖДАТ
НЕЩАТА ЯСНО, А ДРУГИ – НЕ**

София, 2022

JULIA GALEF

THE SCOUT MINDSET

Why Some People See Things Clearly and Others don't

Copyright © 2021 by Julia Galef

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Portfolio, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

© Издателство „Изток-Запад“, 2022

Всички права на български език запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде възпроизвеждана или предавана под каквато и да е форма и по какъвто и да било начин без изричното съгласие на издателство „Изток-Запад“.

© Гергана Емилова, превод, 2022

© Деница Трифонова, оформление на корицата, 2022

ISBN 978-619-01-1094-1

ДЖУЛИЯ ГЕЙЛЪФ

ПРОЗОРЛИВ

УМ

НАГЛАСАТА НА СЪГЛЕДВАЧА,
ИЛИ ЗАЩО НЯКОИ ВИЖДАТ
НЕЩАТА ЯСНО, А ДРУГИ – НЕ

Превод от английски
Гергана Емилова



*На Люк,
най-добрия гъгледвач,
когого познавам*

СЪДЪРЖАНИЕ

Увод	9
------------	---

ЧАСТ I

ЗАЩО НИ Е НАГЛАСАТА НА СЪГЛЕДВАЧА

Глава 1	Два типа мислене	17
	Разликата между „Мога ли да го повярвам?“ и „Трябва ли да го повярвам?“	19
	Мотивираното мислене като отбранителна тактика	21
	Пикар възобновява делото	23
	„Вярно ли е?“	25
	Нагласата ви може да замъгли или да избистри преценката ви. . .	27
Глава 2	Какво защитава войникът	31
	Утеха: така избягваме неприятните емоции	32
	Самочувствие: така се чувстваме по-добре в кожата си	34
	Кураж: така се мотивираме да се заемаме с трудни начинания	35
	Убедителност: така убеждаваме себе си, за да убедим другите	37
	Репутация: така избираме убеждения, с които създаваме добро впечатление	38
	Принадлежност: така ставаме част от групата.	40
Глава 3	Защо истината е по-ценна, отколкото предполагаме ..	43
	Правим несъзнателни жертви	43
	Рационално нерационални ли сме?	46
	Надценяваме непосредствените ползи от нагласата на войника	47
	Подценяваме ползите от изграждането на съгледвачески навици.	49

Подценяваме многобройните и далечни последствия от самозаблудата	50
Надценяваме социалните вреди	52
Прецизната карта на реалността е дори още по-нужна днес ...	55

ЧАСТ II

КАК ДА РАЗВИВАМЕ САМООСЪЗНАТОСТТА СИ

Глава 4	Характеристики на съгледвача	59
	Усещането, че сте обективни, не ви прави съгледвачи	60
	Интелигентността и знанията не ви правят съгледвач	61
	Възприемането на нагласата на съгледвача ви прави съгледвач	66
Глава 5	Как да забелязваме предубежденията си	75
	Можем да надникнем в хипотетичната реалност чрез мисловни експерименти	77
	Тестът за двоен стандарт	79
	Тестът на външния наблюдател	80
	Тестът за конформизъм	83
	Тестът за избирателен скептицизъм	84
	Тестът за пристрастие към статуквото	86
Глава 6	Доколко сте сигурни?	91
	Обичаме да се чувстваме сигурни	92
	Как да измерваме несигурността си	93
	Ако се обзаложите, може да разберете колко сигурни сте в действителност	100
	Тестът на равностойните облози	103

ЧАСТ III

КАК ДА УСПЯВАМЕ БЕЗ ИЛЮЗИИ

Глава 7	Как да се справяме с реалността	109
	Далече от отчаянието	110
	Честни и самоизмамни начини за справяне	112
	Показват ли изследванията, че хората, които се самозаблуждават, са по-щастливи?	119
Глава 8	Мотивация без самозаблуда	123
	Ясната представа какви шансове имате може да ви помогне в избора на цел	125
	Ясната представа за шансовете ви може да ви помогне да адаптирате плана си с течение на времето	127

	Ясната представа за шансовете ви може да ви помогне да решите каква миза да заложите на успеха	128
	Рискове, които си заслужава да се поемат	129
	Приемането на колебанията ви дава спокойствие	133
	Примиряване с риска	136
Глава 9	Убедителност без свръхсамоувереност	139
	Два вида увереност	140
	Хората ви преценяват по социалната увереност, а не по епистемната	142
	Два вида несигурност	145
	Не е необходимо да обещавате успех, за да вдъхновявате	149

ЧАСТ IV

КАК ДА ПРОМЕНЯМЕ МНЕНИЕТО СИ

Глава 10	Как да грешим	155
	Променяйте мнението си малко по малко	156
	Колкото по-лесно признавате, че грешите, толкова по-често ще сте прави	159
	Област на учене – общи уроци	160
	„Признаване на грешката“ или „актуализиране на информацията“	163
	Ако не промените мнението си, някъде бъркате	166
Глава 11	Вгледайте се в объркаността си	169
	Загадката на пауновата опашка	171
	Неочакваната атака на извънземните	172
	Загадката на ирационалния преговарящ	174
	Случаят с неудобния разговор	176
	Загадката на хомеопатичната болница	177
	Аномалиите се натрупват и предизвикват промяна на парадигмата	180
	Позволете си да сте объркани	184
Глава 12	Чуйте противниковия лагер	187
	Как да не се поучаваме от разногласията	187
	Вслушвайте се в хора, които смятате за разумни	190
	Вслушвайте се в хора, с които имате интелектуални допирни точки	192
	Вслушвайте се в хора, които споделят вашите цели	194
	Проблемът с „екипа на съперниците“	195
	По-трудно е, отколкото си мислите	197

ЧАСТ V

ИДЕНТИЧНОСТТА ПРЕЗ НОВИ ОЧИ

Глава 13	Как убежденията се превръщат в идентичност.	205
	„Войните на мамите“	205
	Какво означава едно нещо да бъде част от вашата идентичност	206
	Усещането, че си сам срещу всички	207
	Чувството за гордост	209
	„Войната за вероятностите“	210
	Признаци, че е възможно убеждението да се е превърнало в идентичност.	212
Глава 14	Носете идентичността си леко.	219
	Какво означава да носите идентичността си леко.	220
	„Аз не съм послушен републиканец“	221
	Бихте ли издържали идеологически тест за интелигентност?	223
	Ревностната привързаност към идентичността ви пречи да убеждавате другите.	226
	Ако разбирате другата страна, бихте могли да промените мнението ѝ	227
	Можете ли едновременно да носите идентичността си леко и да се ангажирате с активизъм?	229
	Гражданите учени и СПИН кризата	232
Глава 15	Идентичност на съгледвач.	235
	Да преобърнем статуквото и да се възползваме от силите на идентичността	236
	Благодарение на идентичността трудните неща носят удовлетворение	238
	Вашата среда оформя вашата идентичност	240
	Можете да избирате какви хора привличате	242
	Можете да избирате средата си онлайн	244
	Можете да избирате модели за подражание	247
	Заклучение	251
	Благодарности	255
	Приложение А Прогнозите на Спок	257
	Приложение Б Отговори на упражнението по калибриране	261
	Бележки	265

Увод



Когато си представяте човек с отлична преценка, за какви черти на характера се сещате? Може би ви идват наум качества като интелигентност, находчивост, смелост или търпение. Това са все възхитителни добродетели, но има една черта, чието място е начело в списъка, но която бива дотолкова пренебрегвана, че дори си няма общоприето име.

Затова аз реших да ѝ го измисля. Наричам я „нагласата на съгледвача – мотивацията да виждаме нещата такива, каквито са, а не такива, каквито ни се иска да бъдат“.

Благодарение на нагласата на съгледвача разбирате кога сте в грешка, изнамирате пропуските в знанията и логиката си, подлагате на проверка предположенията си и промените поведението си. Именно тя ви подтиква да си задавате и да се стараете да си отговаряте откровено на въпроси като: „Допринесох ли за онзи спор?“ или „Този риск струва ли си?“, или „Как бих реагирал, ако някой от другата политическа партия постъпи по същия начин?“ Както веднъж казал покойният физик Ричард Файнман: „Първият принцип е да не се самозаблуждаваш – а ти си човекът, който най-лесно може да се заблуди.“

Способността ни да се самозаблуждаваме е широко обсъждана тема от началото на двайсет и първи век до днес. Масмедийните и популярни книги като „Защо вярваме в неверни неща“¹, „Предвидимо ирационални“², „Защо хората вярват в странни неща“³, „Допуснаха се грешки (но не и от мен)“⁴, „Не си толкова

умен, за колкото се мислиш⁵, „Ирационално отрицание“⁶, „Защо всички (други) са лицемери“⁷, Мисленето⁸ обрисоваха крайно nelаскава представа за човешкия мозък като природно устроен да се самозалъгва – намираме логични обяснения и оправдания за своите недостатъци и грешки, доукрасяваме си фактите по свой вкус, вземаме под внимание само данни и доказателства, които потвърждават предразсъдъците ни и подкрепят нашия политически лагер.

Тази представа не е погрешна, но в нея липсва нещо.

Вярно е, че често намираме логични обяснения и оправдания за грешките си, но понякога и ги признаваме. Променяме си мнението по-рядко, отколкото би трябвало, но по-често, отколкото бихме могли. Ние сме сложни създания, които понякога крият истината от самите себе си, а понякога се изправят лице в лице с нея. Тази книга е посветена на по-малко разглежданата страна на тази монета, на случаите, в които успяваме да не се самозаблудим, и на уроците, които могат да ни преподадат тези успехи.

Моят път към тази книга започна през 2009 г., когато оставих записаната докторантура и се отдадох на страстта ми, която се превърна в нова кариера за мен – да помагам на хората да достигат чрез логика до отговори на въпроси, които си задават в личния и в професионалния си живот. Отначало си мислех, че начинът да им помагам е, като им обяснявам принципи, свързани с вероятностите, логиката, когнитивните заблуди, и след това им показвам как тези знания може да се прилагат в ежедневието. Но след няколко години, през които организирах семинари, четях изследвания, давах консултации и задавах въпроси на хората, най-сетне се примирих, че знанието как да разсъждаваме правилно, не е панацеята, за която го смятах.

Съзнанието, че трябва да подлагате на проверка разбиранията си, ви прави автоматично толкова по-мъдри, колкото съзнанието, че е полезно да спортувате, ви прави автоматично по-здрави. Дори и да можете да изрецитирате цял списък с когнитивни заблуди, това няма да ви е от кой знае каква полза, ако не сте склонни да признаете когнитивните заблуди в собственото

си мислене. Най-важният урок, който научих, е една констатация, потвърдена оттогава и от научните изследвания, както ще видим в тази книга: преценката ни далеч не се изкривява толкова поради липсата ни на знания, колкото поради нагласата ни.

Между другото, нищо от казаното дотук не означава, че аз самата съм съвършеното въплъщение на нагласата на съгледвача. И аз намирам логични оправдания за грешките си, и аз избягвам да мисля за проблемите си, и аз заемам отбранителна позиция, когато ме критикуват. Неведнъж, докато правех проучвания за тази книга, си давах сметка, че съм пропиляла цяло интервю в опити да убедя събеседника си, че моето становище е правилно, вместо да се помъча да разбере неговата гледна точка. (Иронията, че се държах предубедено, докато водех разговор на тема непредубеденост, не ми е убягнала.)

Но в сравнение с преди съм отбелязала напредък, на който сте способни и вие – тази книга цели да ви помогне именно в това. Подходът ми се състои от три стъпки.

1. РАЗБЕРЕТЕ, ЧЕ СТРЕМЕЖЪТ ВИ КЪМ ИСТИНАТА НЯМА ДА ОСУЕТИ ДРУГИТЕ ВИ ЦЕЛИ

Мнозина съзнателно избягват да гледат на действителността реалистично, тъй като смятат, че реализмът би им пречил да постигат целите си – че ако искат да бъдат щастливи, да се радват на успехи и да убеждават другите в идеите си, е по-добре да гледат на себе си и на света през розови очила.

Написах тази книга отчасти за да изясня как всъщност стоят нещата. Битуват множество погрешни схващания за самозаблудата, някои от които дори са били популяризирани от авторитетни учени. Например вероятно са ви попадали статии и книги, в които се твърди, че „според научни изследвания“ самозаблудата допринася за здравата психика и че реалистичният поглед върху света може само да доведе до депресия. В седма глава ще разгледаме съмнителните проучвания, върху които се опират тези твърдения, и ще разберем как психолозите са се излъгали относно ползите от положителното мислене.

Или сигурно споделяте широко разпространеното убеждение, че когато се заемате с трудно начинание като започването на бизнес, да речем, е нужно да сте самоуверени до заслепление. Може би ще се изненадате да научите, че някои от най-известните предприемачи в света очаквали компаниите им да фалират. Джеф Безос оценявал вероятността „Амазон“ да успее на около 30%. Илън Мъск пък давал по 10% шанс за успех и на „Тесла“, и на „Спейс Екс“. В осма глава ще проследим логиката им и ще обсъдим колко важна е кристално ясната представа за рисковете, които поемаме.

Или може би сте съгласни със следното често изказвано мнение: „Е, да, обективността е необходима, ако човек е учен или съдия. Ако обаче е активист, който се мъчи да промени света, не му трябва обективност – трябва му страст.“ В действителност обаче, както ще видим в четиринайсетата глава, нагласата на съгледвача допълва страстта. Ще се върнем назад във времето към разгара на СПИН кризата и ще видим как нагласата на съгледвача допринесла съществено за успеха на активистите в стремежа им да възпрат епидемията.

2. НАУЧЕТЕ МЕТОДИ, КОИТО ЩЕ ВИ ПОМАГАТ ДА ВИЖДАТЕ ЯСНО

Тази книга изобилства от конкретни техники, които ще ви помогнат постепенно да възприемете нагласата на съгледвача. Как например да си дадете сметка, когато разсъждавате пристрастно? Не е достатъчно просто да се запитате: „Пристрастен ли съм?“ В пета глава ще разгледаме различни мисловни експерименти, като теста на външния наблюдател, теста за избирателен скептицизъм и теста за конформизъм, за да изследваме мисленето ви по отношение на нещата, в които вярвате и които искате.

Как решавате доколко сигурни сте в дадено свое убеждение? В шеста глава ще поупражняваме някои техники за самоанализ, чрез които ще свикнете да определяте с точност степента си на сигурност от 0 до 100 процента и ще се научите да разпознавате

усещането, което изпитвате, когато изказвате твърдение, в което не вярвате докрай.

Случва ли ви се понякога, докато се опитвате да изслушате и „другата страна“ по спорен въпрос, да се изнервите или вбесите? Възможно е подходът ви да е погрешен. В дванайсета глава ще споделя няколко идеи как по-лесно да вникваме в мнения, с които не сме съгласни.

3. ОЦЕНЕНЕ ПРЕДИМСТВОТА НА НАГЛАСАТА НА СЪГЛЕДВАЧА В ЕМОЦИОНАЛНО ОТНОШЕНИЕ

Конкретните техники са важни, но се надявам да ви дам нещо повече. Да гледате действителността в очите с цялата ѝ несигурност и разочарования вероятно ви се струва като мрачна перспектива. Докато четете за примерите за „съгледвачи“ в книгата (така наричам хората, които особено добре са усвоили някои от уменията на съгледвача, макар че никой не е съвършен), ще забележите, че те никак не изглежда да са депресирани. Напротив, като цяло са спокойни, весели, закачливи и изпълнени с решимост.

Така е, защото, дори отстрани да не личи, нагласата на съгледвача носи удовлетворение. Човек се окрилява, когато се види способен да устои на изкушението да се самозаблуждава и когато разбере, че може да се изправи срещу реалността, дори и тя да е неприятна. Изпълва се с невъзмутимост, когато разбере риска и приеме шансовете си за успех. И изпитва неподозирана лекота, когато си позволи свободно да размишлява върху идеи и да следва фактите, в каквато и посока да го водят, необременяван от това, което „би трябвало“ да мисли.

Когато се научим да ценим тези емоционални ползи, ни става по-лесно да възприемем трайно нагласата на съгледвача. Именно затова в книгата съм включила някои от най-любимите ми вдъхновяващи примери за съгледвачи, които са помагали и на мен, и на други хора да култивираме у себе си тази нагласа през годините.

ПЪТЕШЕСТВИЕТО ни ще ни отведе в световите на науката, бизнеса, активизма, политиката, спорта, криптовалутата и подготовката за оцеляване в екстремни условия. Ще се поспрем да погледаме културните войни, войните на мамите и войните за вероятностите. По пътя ще разбулим отговорите на загадки като: „Защо на Чарлс Дарвин му се повдигало при вида на паунвата опашка?“, „Какво накарало един професионален скептик по отношение на климатичните промени да промени позицията си?“, „Защо някои жертви на сектоподобни финансови пирамиди успяват да се отскубнат, докато други остават в техен плен?“

Тази книга не е възмутена тирада на тема колко нелогично мислят хората. Не е и опит да ви заставя да разсъждавате „правилно“, като ви смърря. Вместо това тя е описание на различен подход към живота, подход, роден от стремежа към истината, подход, който носи същевременно ползи и удовлетворение и който, по мое мнение, бива печално недооценяван. Нямам търпение да го споделя с вас.